

DYAL SINGH PUBLIC LIBRARY
ROUSE AVENUE,
NEW DELHI-1

DYAL SINGH PUBLIC LIBRARY

ROUSE AVENUE, NEW DELHI-1.

Cl. No. 891.4393 (212

Ac No 4514 Date of release for loan

This book should be returned on or before the date last stamped below. An overdue charge of 06 P. will be charged for each-day the book is kept overtime.

a			
11 NOV 2003			
7959 51			

ڈیل کارنگی

کمال احمد رضوی

میٹھے بول میں جا دو ہے !

آزاد بک ڈپو - دہلی

قیمت :- بارہ روپے کچتر پیسے Rs.12/75P.

راعلی پریس دہلی،

میٹھے بول سے دلوں پر حکومت کرنیوالوں کے نام

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

اپنی اور دوسروں کی زندگی
میٹھے بولوں سے خوشگوار بنانے والوں کے نام —

یہ کتاب بارہ طرح سے آپ کی مدد کرے گی:-

۱- زندگی کو مدد دینے کو چلائے گی، آپ میں نئے خیالات، نئے نظریات اور نئے ارادے موجزن ہو جائیں گے۔

۲- لوگ آسانی اور جلدی سے آپ کے دوست بننے لگیں گے۔

۳- آپ کی مقبولیت میں اضافہ ہو جائے گا۔

۴- آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانے میں آسانی محسوس کریں گے۔

۵- لوگوں سے کام لینے کی اہلیت، آپ کے اثر و رسوخ اور آپ کی ساکھ میں اضافہ ہو جائے گا۔

۶- آپ اپنے پرانے اور نئے خریداروں کے لئے باعثِ کشش بن جائیں گے۔

۷- آپ کی آمدنی میں اضافہ ہو جائے گا۔

۸- آپ پہلے کے مقابلے میں بہتر دکاندار اور تنظیم بن جائیں گے۔

۹- شکایات سے بچنے، حجت بازی سے بچنے اور لوگوں کے ساتھ خوشگوار

اور ہموار تعلقات قائم رکھنے میں آپ کو کوئی دقت پیش نہ آئے گی۔

۱۰- آپ کو بہتر مقرر بننے میں مدد ملے گی اور آپ کی گفتگو میں زیادہ سے زیادہ لوگ دلچسپی لے سکیں گے۔

۱۱- روزمرہ کی زندگی میں نفیات کے امور کا استعمال کرنا آسان ہو جائے گا۔

۱۲- آپ اپنے ساتھیوں میں نئے دلوں اور نئی امنگیں پیدا کرنے کا باعث بنیں گے۔

ترتیب

- نامہدی کا آسان راستہ: مقدمہ از لاول ٹامس - ۹
- یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گئی: پیش لفظ - ۲۶
- حصہ اول: حسی سلوک کے بنیادی طریقے - ۳۷
- ۱۔ اگر شمد حاصل کرنا مقصود ہے تو لکھتے ہیں سے بیرومول رلیس - ۲۷
- ۲۔ کامیاب تعلقات کا راز اعظم - ۵۲
- ۳۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا..... ۶۸
- اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے
نو طریقے - ۱۱۵
- حصہ دوم: لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے - ۶۷
- ۱۔ آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا - ۹۷
- ۲۔ اثر انگیزی کا آسان طریقہ - ۱۱۴
- ۳۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو..... ۱۲۵
- ۴۔ بخوش کلامی کا آسان طریقہ - ۱۳۶
- ۵۔ لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے؟ - ۱۵۲
- ۶۔ کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں - ۱۵۸
- یامدہانی - لکھنے کے دل کو گھر کرنے کے چھ اصول - ۱۷۸
- حصہ سوم: لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے - ۱۶۹
- ۱۔ آپ بحث دہکار کرنے سے جیت نہیں سکتے - ۱۶۹

۲۔ دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ لکھنے کی

ترکیب - ۱۸۹

۳۔ آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے - ۲۰۶

۴۔ بغض انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ - ۲۱۶

۵۔ سقراط کا راز - ۲۳۲

۶۔ شکایات سے نبٹنے کا بے مفرغ نسخہ - ۲۴۱

۷۔ تعاون حاصل کرنے کا طریقہ - ۲۵۰

۸۔ ایک معجزہ نما اصول - ۲۶۰

۹۔ لوگ کیا چاہتے ہیں - ۲۶۶

۱۰۔ ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے - ۲۷۶

۱۱۔ فلمیں میں کچھ کتنی ہیں، ریڈیو میں کچھ کتنا ہے..... ۲۸۵

۱۲۔ جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیے - ۲۹۰

یا دوہانی - ۳۷۲

حقیقت چہ مارم: لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچئے، دھم سے ناراض بھی

نہ ہوں۔ اور ہمارے حسب منشا بدل بھی جائیں - ۲۹۵

۱۔ اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس یوں ابتدا

کیجئے - ۲۹۵

۲۔ ایسی نکتہ چینی کو لوگ برا نہ مانیں - ۳۰۳

۳۔ پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے - ۳۰۶

۴۔ کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا - ۳۱۱

۵۔ دوسرے شخص کو ضرر مندگی سے بچائیے - ۳۱۳

- ۴۔ کامیابی کی تحریک - ۳۱۸
- ۷۔ مردوں کو بھی اچھا کہئے - ۳۲۴
- ۸۔ غلطیوں کو ناقابل اصلاح نہ ٹھہرائیے - ۳۲۹
- ۹۔ لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں - ۳۳۲
- ۱۰۔ یاد دہانی - ۳۳۹
- حکمہ تخم : معجزہ مخطوط - ۳۴۰
- حصہ ہفتم : گھریلو زندگی کو زیادہ مستر بخش بنانے کے سات اصول - ۳۵۵
- ۱۔ خانہ آبادی سے خانہ بریادی تک کا راستہ - ۳۵۵
- ۲۔ محبت کیجئے اور جینے دیجئے - ۴۶۱
- ۳۔ طلاق کا راستہ - ۴۶۶
- ۴۔ ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ - ۴۷۶
- ۵۔ عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے - ۴۸۱
- ۶۔ اگر آپ مستر چلتے ہیں تو یہ بات نہ بھولئے - ۴۸۴
- ۷۔ ازدواجی مسائل سے بے خبری - ۴۸۹
- یاد دہانی - گھریلو زندگی کو مستر بخش بنانے کے سات اصول - ۴۹۵

مقدمہ — لاول ٹامس

ناموری کا آسان راستہ

گزشتہ جنوری کی ایک سرورات کی بات ہے۔ اٹھائی ہزار مرد
مورٹن نیویارک شہر کے ایک ہوٹل "پین سلوانیا" کے وسیع بال روم میں جمع
تھے۔ شام کے ساڑھے سات بجے تک بال روم کچھ بھر چکا تھا۔ ایک نشست
بھی خالی نہ تھی۔ آٹھ بج چکے تھے۔ لیکن شائقینِ جوق درجوق چلے آ رہے تھے۔
حتیٰ کہ بال روم کی وسیع بالکنی بھی بھر گئی۔ مقررہ دیر بعد تو کھڑا ہونے کے لئے بھی
جگہ نہ رہی۔ پھر بھی سینکڑوں لوگ دن بھر کی دُور دروےپ سے چہرہ ہنسنے
کے باوجود اس رات مسلسل ڈیڑھ گھنٹے تک کھڑے رہے۔
کیا دیکھنے کے لئے؟
فیشن کی کوئی نمائش؟

چھ دن تک مسلسل جاری رہنے والی سائیکل کی دودھ؟
 یا اداکار کلارک گیمبل کی ایک جھلک؟
 جی نہیں، ان لوگوں کو ایک اخبار کا اشتہار کشاں کشاں یہاں لے
 آیا تھا۔ انہوں نے دودھ پہلے اخبار نیویارک سن اٹھایا تو سب سے پہلے
 ان کی توجہ پورے صفحے کے ایک اشتہار نے اپنی طرف کھینچی تھی۔
 ”اپنی آمدنی میں اضافہ کیجئے
 موثر طرز خطابت سیکھئے
 قیادت کی تیاری کیجئے“

فرسودہ مضمون؟ درست — لیکن آپ مانیں نہ مانیں، دنیا کے
 انتہائی تعلیم یافتہ شہر میں، معاشی بحران کے زمانے میں جبکہ اس شہر کی بیس
 فی صدی آبادی بیکاری کا شکار تھی۔ اٹھائی ہزار افراد اپنے گھروں سے
 نکل کر ایک اشتہار کے جواب میں ہین سلوانیا ہوٹل میں جوتی درجوتی
 آج جمع ہوئے۔

یہ بھی نہ بھولے گا کہ یہ اشتہار کسی مشہور اخبار میں نہیں چھپا بلکہ شہر
 کے ایک نہایت غیر معروف سے اخبار ”نیویارک سن“ میں چھپا اور جن لوگوں کی
 توجہ اس اشتہار نے کھینچی۔ وہ زیادہ تر اعلیٰ طبقے کے افراد تھے۔ ان میں بڑے
 بڑے کارخانوں کے منتظم تھے، ملازم لوگ اور دوسرے پیشہ ور تھے۔ جن
 کی آمدنی آٹھ ہزار سے دو لاکھ روپے سالانہ تک تھی۔

یہ لوگ ڈیل کالنگی کے ادارہ خطابت و تعلقات میں سکھائے جانے
 والے موثر طرز خطابت اور تجارت میں لوگوں سے معاملہ کرنے کے انتہائی
 نئے اور نہایت ہی عملی طریقوں پر کھلی تقریر سننے کے لئے آئے تھے۔

کیا یہ اڑھائی ہزار تجلّت پیشہ مرد اور عورتیں بحران کے سبب سے پیدا شدہ مزید تعلیم حاصل کرنے کی بھڑک کو مٹانے کے لئے آئے تھے؟
 بظاہر ان کے آنے کا مقصد یہ نہیں تھا۔ کیونکہ یہی تقریباً نو یا دہک شہر میں گذشتہ
 چوبیس سال سے جاری تھی۔ اس اثنا میں ڈیل کارنیگی پندرہ ہزار سے
 زیادہ تاجروں اور دوسرے پیشے کے لوگوں کو تربیت دے چکے تھے۔
 اور ویسٹنگ ہاؤس الیکٹرک ایپریٹسز فیکٹری کمپنی، میک گراہیل پبلشنگ
 کمپنی، برکلیس یونین گیس کمپنی، برکلیس چیمبر آف کامرس، امریکن انسٹی
 ٹیوٹ آف الیکٹرک انجینئرز اور نیویارک ٹیلیفون کمپنی جیسے بڑے بڑے
 خود سرآمد قدامت پسند ادارے بھی اپنے منتظمین اور نمبروں کے استغناء
 کے لئے اپنے دفاتروں میں اس تربیت کا بندوبست کر چکے تھے۔

یہ لوگ ٹیڈل اور ہائی اسکولوں یا کالجوں سے تعلیم حاصل کرنے کے دس
 یا بیس سال بعد اس قسم کی تربیت حاصل کرنے آئے تھے۔ یہ حقیقت ہمارے
 نظام تعلیم کی خامیوں پر بالائے کف تبصرہ تھا۔

آخر باغیچہ نواز کس قسم کی مزید تعلیم کی ضرورت محسوس کرتے ہیں؟
 یہ ایک نہایت ہی اہم سوال ہے۔ اس کا جواب دینے کے لئے شرکا گو
 یونیورسٹی، امریکہ کی تعلیم بالغاں کی انجمن اور یونیورسٹی ڈیپارٹمنٹ - ایس۔ ایس۔ ای
 سکولوں نے دو سال تک ایک لاکھ روپے کی کثیر رقم صرف کی۔ ان تحقیقات
 سے ثابت ہوا کہ بالغ افراد کی دلچسپیوں کا اولین مرکز ان کی اپنی قوت ارادہ ہے۔
 اس سے یہ بھی ثابت ہوا کہ ان کی دلچسپیوں کا دوسرا مرکز انسانی تعلقات کے
 فن میں تمارت پیدا کرنا ہے۔ وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ دوستانہ مراسم
 پیدا کرنا اور انہیں متاثر کرنا چاہتے ہیں۔ وہ خطیب یا مقرر بننا نہیں چاہتے وہ

تو ایسی تجزیہوں کے متلاشی رہتے ہیں۔ جنہیں در ذیل العذر تجارت، سماجی تعلقات اور گھروں میں استعمال کر سکیں۔

بالغ افراد یہ باتیں سکھانی چاہتے تھے۔ تحقیقات کرنے والوں نے کہا ”بہت اچھا۔ اگر آپ یہی کچھ چاہتے ہیں تو ہم آپ کی خواہش پوری کریں گے۔“ انہوں نے کتابوں کا جائزہ لیا تو معلوم ہوا کہ اب تک کوئی ایسی کتاب نہیں لکھی گئی جو انسانی تعلقات میں لوگوں کے روزمرہ کے مسائل کو حل کرنے میں ان کی مدد کر سکے۔

یہ بڑی عجیب بات تھی۔ سینکڑوں سالوں سے یونانی اور لاطینی زبانوں اور ریاضی پر بڑی بڑی کتابیں لکھی گئی تھیں اور یہ ایسے موضوعات تھے۔ جن کی ایک عالم بالغ آدمی ذرا بھی پروا نہیں کرتا۔ لیکن اس کے دل پسند موضوع پر اس کی رہنمائی اور مدد کے لئے کوئی کتاب معروضہ وجود میں نہیں آئی تھی۔

ایک اخباری اشتہار کے جواب میں بین سلوانیا ہوٹل کے سوج بال روم میں اڑھائی ہزار بالغ افراد کے جھگڑنے کی وجہ بت واضح ہو گئی۔ آخر کار لوگوں کو وہ چیز مل گئی تھی۔ جس کی ایک مدت سے تلاش تھی۔ اپنے اسکولوں اور کالجوں میں وہ کتابوں کو کیڑوں کی طرح محض اس بھروسے پر چلٹے رہتے تھے کہ ان کے مالی اور پیشہ دارانہ مقاصد کی تکمیل کے لئے یہ کتابیں مکمل سم کا درجہ رکھتی ہیں۔

لیکن تجارت اور پیشہ دارانہ زندگی کے چند سالوں کے تبحر تجربے سے وہ ہمت مایوس ہوئے۔ انہوں نے دیکھا کہ تجارت میں بڑی بڑی کامیابیاں ان لوگوں کو نصیب ہوئیں جو علم کے ساتھ ساتھ اچھی گفتگو، لوگوں کو اپنا منہ خیال

بنانے اور اپنی خوبیوں کو اور خیالات کو با اثر بنانے کی اہلیت بھی رکھتے تھے۔
 ان لوگوں پر جلد ہی یہ حقیقت آشکارا ہو گئی کہ اگر کوئی شخص سر پرستی اور
 والی ٹوٹی پھن کر تجارت کے جواز کو چلانا چاہے تو اس کے لئے لاطینی زبان
 کے افعال یا ہارڈ ویئر کی سہولت کی بہ نسبت شخصیت اور موثر طرز گفتگو زیادہ
 اہم ہیں۔

اخبار نیویارک سن کے اشتہار میں یقین دلایا گیا تھا کہ بین سلوینا ہولی
 کا اجلاس نہایت تعریف بخش ہوگا اور یہ اجتماع ثابت بھی ایسا ہی ہوا۔
 اٹھارہ افراد جو پہلے تربیت لے چکے تھے۔ لائیو سپیکر کے سامنے
 ڈٹے ہوئے تھے۔ ان میں سے پندرہ کو ٹھیک سوا سو منٹ کے محدود
 وقت میں اپنی کمافی بیان کرنے کی اجازت دی گئی۔ صرف سو منٹ! اس
 کے بعد ٹین سے گھنٹی بجتی اور جلسے کے صدر صاحب چلانے "وقت ختم۔
 اگلا فقرہ۔"

جلسے کی کارروائی اس سرعت اور گہما گہمی سے ہوتی جس طرح بھینسوں
 کا ایک ریوڑ ناٹے کے ساتھ میدان میں سے گزر جائے۔ حاضرین اس کلر کا
 کو دیکھنے کے لئے ٹوپیڑھ گھنٹے تک کھڑے رہے۔
 معتبر ترین میں امریکہ کی تجارتی زندگی سے تعلق رکھنے والے مختلف لوگ تھے۔
 ان میں سے ایک زیورات کی دکان کا منتظم تھا۔ ایک نان بائی، ایک ٹریڈ
 ایسوسی ایشن کا صدر، دو بینک کار، ٹرکوں کا ایک سیلزمین، کیمیکل انڈیا
 کا ایک سیلزمین، ایک بیمہ کمپنی کا ایجنٹ، اینٹیں بنانے والوں کی انجمن
 کا ایک ٹریڈی، ایک محاسب، ایک دندان ساز، ایک معمار، ایک دکانچی کا
 سیلزمین، ایک روحانی معالج، ایک دوا فروش (جو نیویارک میں تربیت کے

لئے آیا تھا) اور ایک مکمل شامل تھا جو ہونا سے تین منٹ میں ایک اہم تقریر کرنے کا فن سیکھنے آیا تھا۔

پچھلے مقرر کا نام پٹرک جے ادیسر تھا۔ وہ آئرلینڈ میں پیدا ہوا۔ مرت پرانے ہی تک تعلیم پاسکا۔ اس کے بعد پھرتا پھرتا امریکہ چلا آیا۔ یہاں اس نے پہلے مشینوں کی مرمت کا کام کیا۔ پھر شو فر بن گیا۔ وہ چالیس سال کا ہوا تو اس کا کنبہ بڑا ہو گیا۔ اسے زیادہ روپے کی مزدورت پیش آئی۔ اس نے ٹرکوں کی سلیزینی اختیار کی۔ جیسا کہ اس نے بتایا۔ وہ احساس کمتری کا شکار تھا اور یہ احساس اس کے دل کو گھٹن کی طرح کھائے جاتا تھا۔ وہ کسی تاجر سے بات جیت کرنے کے لئے جاتا تو اس کے دفتر کے آکھے پیچے دس بارہ جکر لگانے کے بعد دروازہ کھولنے کی جرات کرتا۔ وہ اس کام سے اتنا مایوس ہو گیا تھا کہ وہ دوبارہ مشینوں کے کارخانے میں ملازمت کر لینے کا ارادہ کرنے لگا تھا۔ اتنے میں اسے ڈیل کاری کے موثر طرز گفتار کے کورس کے تنظیمی اجلاس میں شرکت کرنے کے لئے ایک دعوت نامہ ملا۔

وہ اس اجلاس میں شریک نہیں ہونا چاہتا تھا۔ وہ دل ہی دل میں دڑتا تھا کہ اسے بہت سے کالج کے فارغ التحصیلوں کا سامنا کرنا پڑے گا اور ان میں وہ بالکل غیر موزوں شخص معلوم ہوگا۔ اس کی دل شکست بیوی نے انتہا کی کہ وہ مزدور جائے۔ شاید اس کی بہتری کی کوئی سبیل نکل آئے۔ بیوی نے اسے یقینی دلایا کہ اسے موثر طرز گفتار کی از حد مزدورت ہے۔ لہذا وہ مقام اجلاس پر پہنچا اور باغ منٹ تک باہر شش درج کے عالم میں کھڑا رہنے کے بعد مکے میں داخل ہونے کی جرات کر سکا۔

وہ بولنے کی کوشش کرتا۔ کئی دن تک تو مارے خوف کے اس کا دم

خٹک ہو جاتا رہا اور اسے ایسا لگتا رہا جیسے اس کا سر کلچا رہا ہے چند منٹ بعد اس کے دل سے حامزین کا خوف جاتا رہا اور وہ تقریر کرنے کے لئے بیتاب رہنے لگا۔ جتنا بڑا مجمع ہوتا اسے اتنا ہی زیادہ لطف آتا۔ اس کے دل سے ازداد کا خوف بھی جاتا رہا۔ اب اسے اپنے گاہکوں سے بھی ڈر نہیں آتا تھا۔ اس کی آمدنی روز بروز بڑھتی گئی۔ آج کل وہ نیویارک کے چوٹی کے سیلز مینوں میں سے ہے۔ اے رات پین سلوانیا ہوٹل میں پیکر لوہیر نے اڑھائی ہزار کے مجمع کے سامنے کھڑے ہو کر اپنے کارناموں کی کمانی بیان کی تو جلسے میں بار بار تحسین کی صدائیں بلند ہوئیں۔ بہت کم پیشہ ور خطیب اس سے بہتر بول سکتے تھے۔

اس کے بعد جس شخص نے تقریر کی۔ وہ ایک بوڑھا بانک کار تھا۔ گیارہ بچوں کا باپ تھا۔ اس نے بتایا ”میں نے پہلی مرتبہ اپنی جماعت میں تقریر کرنے کی کوشش کی تو مارے ہر اس کے میرے منہ سے ایک لفظ نہ نکل سکا میرے دماغ نے کام کرنا چھوڑ دیا“

اس کی داستان اس حقیقت کی بین مثال تھی کہ قیادت اچھے مقرر کی خادمہ ہے آج کل وال اسٹریٹ میں اس کا بہت وسیع کاروبار ہے۔

اسے کار نیگی کی جماعت میں شامل ہوئے چند ہی روز ہوئے تھے کہ اسے ٹیکس کا بل موصول ہوا۔ بل دیکھتے ہی آگ بگولا ہو گیا۔ ٹیکس بہت زیادہ لگایا گیا تھا۔ عام دستور کے مطابق تو اسے گھر میں بیٹھ کر کڑھتے رہنا چاہیے تھا۔ یا اپنے پڑوسیوں سے شکوہ شکایت کر کے اپنے دل کا غماز نکال لینا چاہیے تھا۔ لیکن اس کے برعکس اس نے اپنا ہیٹ اٹھایا۔ محکمہ ٹیکس کے اجلاس میں شریک ہوا اور بھرے جلسے میں اپنے دل کی بھر اس نکالی۔

لوگ اس کی تقریر سے اس قدر متاثر ہوئے کہ انہوں نے اسے کلفٹن کی شہری کمیٹی کا انتخاب ہونے کے لئے اکسایا۔ لہذا وہ کئی ہفتوں تک مختلف جلسوں میں تقریریں کرتا رہا اور میونسپل کمیٹی کی زیادتیوں اور فضول خرچیوں کی مذمت کرتا رہا۔

چھپانوے امیدوار انتخاب لڑ رہے تھے۔ رائے شماری ہوئی تو گاؤں فرے میئر کے ووٹ سب سے زیادہ تھے۔ چند ہی دنوں میں وہ اپنی برادری کے چالیس ہزار افراد کا نمائندہ بن گیا۔ اپنی تقریروں کے بل بوتے پر اس نے چھ ہفتوں کے اندر اندر اپنے دوستوں کے مقابلے میں اسی گنا زیادہ دوست پیدا کر لئے۔

میونسپل کمیٹی کا نمبر منتخب ہو جانے کے بعد اس کی سالانہ آمدنی میں دس گنا اضافہ ہو گیا۔

تیسرا مقرر اشیائے خورد و پی تیار کرنے والوں کی ایک بہت بڑی انجمن کا صدر تھا۔ اس نے بتایا "میں ڈاکٹر کڑوں کے بورڈ کے سامنے کھڑا ہو کر اپنے خیالات کا اظہار کرنے سے گھبرایا کرتا تھا۔ کھڑا ہو کر دماغ پر زور ڈالنے اور تقریر کرنے کی کوشش سے مجھے دو فائدے پہنچے۔ مجھے اپنی انجمن کا صدر چن لیا گیا۔ صدر کی حیثیت سے مجھے امریکہ بھر میں اجتماعات میں تقریریں کرنی پڑیں میری تقریروں کے اقتباسات ایسوی ایٹھ پریس کی تاروں کے ذریعے ملک کے گوشے گوشے میں پہنچ کر اخبارات اور رسائل میں چھپنے لگے۔

مجھے تقریر کرنا اچھی تو اس کی بدولت میری کمپنی اور اس کی پیداوار کی دو سال کے دورے میں اس قدر شہرت ہو گئی کہ اس سے پہلے اشتہار بازی پر لاکھوں ڈالر خرچ کرنے سے بھی نہ ہوتی تھی۔ کہاں تو میری یہ حالت تھی کہ میں اپنی کمپنی کے

اہم منتظمین کو ٹیلیفون کرنے اور انہیں کھانے کی دعوت دیتے ہوئے بھی گھبرا کر تپا۔
 کہاں اب قوتِ تقریر کی بدولت میری قدر و منزلت اور شہرت میں اس قدر اضافہ
 ہوا کہ وہی منتظمین اب مجھے ٹیلیفون پر دعوت دیتے تھے اور میرا قیمتی وقت ضائع
 کرنے کی معذرت چاہتے تھے۔

تقریر کرنے کی اہلیت شہرت کا آسان طریقہ ہے۔ اس سے آدمی سب کی
 نفروں میں کھب جاتا ہے اور عام لوگوں سے کہیں زیادہ ممتاز ہو جاتا ہے جو
 شخص مؤثر تقریر کر سکتا ہے۔ اس کی قدر اس کی ذاتی صفات سے بھی بڑھ
 چڑھ کر ہوتی ہے۔

آج دنیا میں تعلیم بالغاں کی تحریک پر بہت زور دیا جا رہا ہے، اس
 کے سب سے بڑے حامی ڈیل کارنگی ہیں۔ وہ بالغ افراد کی اتنی تقریریں
 سن چکے ہیں کہ کوئی اور آدمی اس میدان میں ان کا حریف نہیں۔ حال
 ہی میں مسٹر ریلے نے آپ مائیں یا نہ مائیں کے عنوان کے تحت ایک
 کارٹون شائع کیا ہے۔ اس میں انہوں نے یہ بتایا ہے کہ ڈیل کارنگی ڈیڑھ لاکھ
 تقریروں پر بحث چھی کر چکے ہیں۔ اگر آپ اس تعداد سے متاثر نہیں تو اس کو
 دوسرے لفظوں میں بیان کیا جاسکتا ہے کہ جس وقت سے کونسل نے امریکہ دریافت
 کیا ہے۔ اگر اس وقت سے لے کر آج تک روزانہ ایک تقریر کی جلے تو کل اتنی
 تقریریں بنتی ہیں جتنی ڈیل کارنگی نے سنی ہیں اور ان کی اصلاح کی ہے۔ یا
 یوں کہا جاسکتا ہے کہ جتنے مفردوں نے ان کے سامنے تقریریں کیں۔ اگر ہر مفرد
 نے ایک تقریر پر کم از کم تین منٹ بھی صرف کئے ہوں اور مفردین کے بعد دیگرے
 فہمِ تقریر کرنے کھڑے ہوتے رہیں تو ان کی تقریروں کو دن رات سننے کے
 لئے پورا ایک سال چلے جائے۔

ڈیل کاریگی کی زندگی ہنگاموں سے بھرپور ہے۔ وہ اس حقیقت کی زندہ مثال ہیں کہ اگر کسی شخص میں نئے خیالات موجزن ہوں اور وہ جوش اور دلو سے کام کرے تو وہ زندگی میں کس قدر کامیاب ہو سکتا ہے۔

وہ میسوری کے ایک دور افتادہ گاؤں میں پیدا ہوئے جو ریلوے سٹیشن سے دس میل دور تھا۔ بارہ برس کی عمر تک انہوں نے موٹر کی شکل تک نہ دیکھی تھی۔ لیکن آج چھپالیس سال کی عمر میں وہ روئے زمین کے دور دراز مقامات میں شناسا ہیں۔ ہانگ کانگ سے لے کر سمیر فیٹ تک انہیں بے شمار لوگ جانتے ہیں۔

میسوری کا یہ نوجوان کبھی پرچنا کرتا تھا اور گھونگے سپیاں جمع کیا کرتا تھا۔ وہ فی گھنٹہ صرف پانچ پیسے کمایا کرتا تھا۔ آج وہ بڑی بڑی کمپنیوں کے مضمین کو فن حطابت سکھا کرنی منٹ پانچ روپے کماتا ہے۔

یہ نوجوان جو پہلے گوالا تھا۔ اور موٹی بیلے، پچھڑوں کو داغنے اور کھیتوں کی نگہبانی کا کام کیا کرتا تھا۔ جب لندن گیا تو اس نے شہزادہ ولیز کی سرپرستی میں اپنے فن کا مظاہرہ کیا۔

یہ نوجوان جس نے کبھی چھ سات مرتبہ جلسوں میں تقریر کرنے کی کوشش کی اور مہری طرح ناکام ہوا۔ بعد میں میرا ذاتی معاون بنا اور میری کامیابی کا سربراہ بنا۔ حد تک اسی نوجوان ڈیل کاریگی ہی کے سر ہے۔

ڈیل کاریگی کو تعلیم حاصل کرنے کے لئے بڑی جدوجہد کرنی پڑی شمال مغربی میسوری جنگ میں زندگی بہت ہی دشوار تھی۔ دریا بحر ۱۰۲ میں ہر سال مٹیانی آتی اور تمام فصلیں اور خشک چارہ طغیانی کی نظر ہو جاتا تھا۔ ہر موسم میں جانور بیمار پڑ جاتے اور پیسے کی نذر ہو جاتے۔ موٹی اور خچر وغیرہ کی قیمتیں گرجا تیں

قرمز دینے والے بنک ڈگریاں جاری کرانے کی دھمکی دینے لگے۔

ڈیل کاریگی کے والدین اس مصیبت سے اس قدر تنگ آ گئے کہ انہیں نے اپنا پہلا کھیت بیج دیا اور میسوری ہی میں اسٹیٹ ٹیچرز کالج دارنس برگ کے قریب ایک کھیت خریدا۔ شہر میں ایک ڈالر روزانہ پر کھانا اور ہائٹس دستیاب تھی۔ لیکن کاریگی میں اتنی استطاعت نہ تھی۔ لہذا وہ اپنے کھیت پر ہی متغیم رہے اور ہر روز گھوڑے پر سوار ہو کر تین میل سفر کر کے کالج میں پڑھنے آتے۔ وہ گھر میں ہوتے تو گاؤں دوہتے، الکڑی پھرتے، سوڑوں کو چارہ ڈالتے اور رات کے وقت مٹی کے تیل کے چراغ کی روشنی میں لاطینی زبان کے قواعد کا مطالعہ کرتے۔ حتیٰ کہ ان کی آنکھیں خشک جاتیں اور وہ ادب لکھنے لگتے۔

وہ رات کے بارہ بجے سونے کے لئے بستر پر جاتے اور صبح تین بجے اٹھنے کے لئے ماتم پیس کا الارم لگا دیتے۔ ان کے والد اعلیٰ نسل کے سُر پاتے تھے۔ اور ہر وقت دھڑکا لگا رہتا تھا کہ سردیوں کی راتوں میں سوڑوں کے بچے ٹھٹھڑ کر مر جائیں۔ اس لئے ان کو ایک ٹوکری میں رکھا جاتا جسے گھاس پھوس سے ڈھانپ دیا جاتا تھا۔ ٹوکرا باوچی خانے میں چولھے کے پاس رکھا جاتا تھا۔ سُر حسبِ عادت صبح تین بجے خوراک کے لئے چیخنے لگتے۔ اس وقت الارم بجتا اور ڈیل کاریگی اپنے گرم گرم بستر سے نکلتے۔ سُر کے بچوں والا ٹوکرا ان کی ماں کے پاس لے جاتے اور ان کی بھوک مٹنے کے بعد انہیں واپس گرم باوچی خانے میں لے آتے۔

اسٹیٹ ٹیچرز کالج میں چھ سوطالب علم تھے۔ ڈیل کاریگی ان چھ سات لڑکوں میں سے جو کالج کے ہوش میں قیام نہ کر سکتے تھے اور شہر میں بھی نہ رہ سکتے تھے۔ ان میں اخراجات برداشت کرنے کی طاقت نہ تھی اور ڈپٹی غربت

پر نہایت خفیف اور نرمسارے رہتے تھے۔ کیونکہ اس وجہ سے انہیں ہر روز اپنے فارم پر واپس آنا پڑتا اور گائیں دہنا پڑتیں تھیں۔ وہ موزوں لباس پہن سکتے تھے۔ ان کا کوٹ بہت تنگ اور ان کی پتلون بہت چھوٹی ہوتی تھی اور وہ انہیں پہن کر اپنے اوپر ایک طرح کا احساس کمتری کا بوجھ لا دے پھرتے۔ اس بوجھ میں روز بروز اضافہ ہی ہوتا تھا۔ وہ اس سے رہائی پانے کے لئے ہر وقت تجریزیں سوچتے رہتے اور کسی نہ کسی طرح کوئی امتیاز حاصل کرنے کی فکر میں لگے رہتے تھے۔ انہوں نے دیکھا کہ کالج کے چند طلباء کو نہایت قدر منزلت اور عزت کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے اور وہ طلباء ایسے تھے جو یا تو فٹ بال اور بیس بال کے کھلاڑی تھے۔ یا وہ جو بکٹ مباحثے اور مناظروں میں انعامات حاصل کر سکتے تھے۔

یہ دیکھ کر ان میں کھیلوں وغیرہ میں نام پیدا کرنے کی صلاحیت نہیں، انہوں نے ایک مباحثے کے مقابلے کو جیتنے کی کوشش کی۔ انہوں نے اپنی تقریروں کی تیاری میں کئی مہینے صرف کئے۔ وہ گھوڑے پر سوار ہو کر کالج کو آتے ہوئے اور واپس گھر جاتے ہوئے تقریر کی مشق کرتے جاتے۔ وہ گائیں دوہتے وقت تقریر کی مشق کرتے۔ کبھی وہ اپنے باپ سے گھاس کے ڈھیر پر چڑھ جاتے اور بڑے جوش و خروش سے خوفزدہ کمبوتروں کے سامنے جاپانی سماجیہ کی آمد کو روکنے کی ضرورت پر دھواں دھار تقریریں کرتے۔

لیکن اس قدر غلوں اور تیاری کے باوجود انہیں شکست پر شکست ہوتی رہی۔ اس وقت ان کی عمر اٹھارہ برس کی تھی۔ وہ بہت حساس اور مغرور تھے۔ اپنی ناکامیوں سے وہ اس قدر مایوس اور دل برداشتہ ہو گئے کہ خودکشی کرنے کی بھی سوچنے لگے۔ لیکن بالآخر وہ رفتہ رفتہ کامیاب ہونے لگے، اور پلے درپلے

مباحثوں کے انعامی مقابلے جیتنے لگے۔ یہاں تک کہ دوسرے طلباء ان سے تربیت پانے لگے۔ اور یہ طلباء بھی انہی کی طرح مناظر جیتنے لگے۔

کالج چھڑنے کے بعد انہوں نے میوشیوں کی پرورش کی بذریعہ خط و کتابت تعلیم دینے والے اداروں کی ملازمت اختیار کر لی لیکن انتہائی کوشش اور محنت کے باوجود اس ملازمت میں ناکام رہے۔ ان کا دل ٹوٹ گیا۔ وہ شہر لائسنس کے ایک ہوٹل میں بھڑے ہوئے تھے۔ ایک دن دوپہر کے وقت وہ اپنے کمرے میں گئے۔ نہایت حسرت و یاس کے عالم میں اپنے بستر پر گر پڑے اور رونے لگے۔ وہ سوچنے لگے کہ کاش وہ دوبارہ کالج میں داخل ہو سکیں، اور زندگی کی سخت جدوجہد سے نجات پائیں لیکن وہ ایسا نہیں کر سکتے تھے۔ آخر انہوں نے فیصلہ کیا کہ اوہاما، بس جا کر کوئی اور کام تلاش کریں۔ لیکن ان کے پاس سہاری گاڑی کا کرایہ تک نہ تھا۔ انہوں نے مال گاڑی میں سفر کیا، اور ڈبوں میں لدے ہوئے گھوڑوں کو چارہ کھلانے اور پانی پلانے کا کام کرتے رہے۔ آخر وہ جنوبی اوہاما میں قیام پذیر ہوئے اور ایک کمپنی کی طرف سے صاحبان اور سواری چربی ریفر فرسٹ کرنے پر مامور ہو گئے۔ جس علاقے سے وہ سامان ریفر فرسٹ کرتے۔ اس میں امریکہ کے قدیم باشندے ریڈ انڈین رہتے تھے۔ یہ علاقہ نہایت دشوار گزار تھا۔ وہ مال گاڑیوں، گھوڑا گاڑیوں اور گھوڑے کی پیٹھ پر سفر کرتے اور ایسی کارروائیاں سرانے میں شب بھری کرتے تھے جس کی پٹری کے پردے لٹکا کر مسافروں کے لئے الگ الگ کمرے بنائے گئے تھے۔ وہ سیلیمینی پرکٹا میں پڑھتے، جھکڑوں پر سفر کرتے، ریڈ انڈین عورتوں کے گورے شوہروں کے ساتھ تاش کا کھیل پوکھیلے اور روپیہ جمع کرنے

کی ترکیبیں سرچتے رہتے۔ جب کوئی گاہک صابن، سوئی چربی اور دوسری چیزوں کی قیمت ادا نہ کر سکتا تو وہ اپنی الماری سے اپنے جوتے نکالتے، ریلوے کے بیلداروں کے ہاتھ انہیں فروخت کرتے اور اپنی کمپنی کو پیسہ بھیج دیتے۔

اکثر وہ مال گاڑی میں ایکٹو میں سو میل تک سفر کرتے۔ مال گاڑی چھوٹے اسٹیشنوں پر مال اتارنے کے لئے ٹھہر جاتی تو وہ قصبے کے بازار میں چلے جاتے۔ تین چار سوداگروں سے ملتے۔ ان سے مال کی خریداری کا آرڈر وصول کرتے، گاڑی کا انجن روانگی کی سیٹی بجاتا تو وہ بازار سے بھاگے بھاگے واپس آتے اور چلتی ہوئی گاڑی میں پھر سوار ہو جاتے۔

انہوں نے دو سال کے مختصر عرصے کے اندر ایک ایسے علاقے کو آرام ایڈ کمپنی کا اول درجے کا خریدار بنا دیا جو خریداری کے اعتبار سے کمپنی کی فہرست میں پچیسویں درجے پر تھا۔ کمپنی نے انہیں ترقی دینا چاہی آپ نے وہ کام کیا ہے جو ناممکن معلوم ہوتا تھا۔ لیکن انہوں اس ترقی کو قبول کرنے سے انکار کر دیا اور استعفیٰ دے دیا۔ استعفیٰ دے کر وہ نیویارک چلے گئے یہاں ڈرامائی فنون کی امریکی اکادمی میں تربیت حاصل کی اور پولی آف دی سرکس کے ڈرامے میں ڈاکٹر یا رٹلے کا پارٹ ادا کرتے ہوئے ملک بھر میں دور دورے گئے انہیں ہمت جلد معلوم ہو گیا کہ وہ کوئی بلند پایہ ایکٹر نہیں بن سکتے اس لئے وہ دوبارہ سیدز بن گئے اور بیکار ڈراموں کی کمپنی کے آٹوموبائل ٹرک بیچنے لگے لیکن مصیبت یہ تھی کہ انہیں مشینری کی ذرا واقفیت نہ تھی اور وہی وجہ حاصل کرنا چاہتے تھے۔ لہذا وہ اپنے کام پر باطل و بھروسہ جلتے تھے۔ ان کے دل کو سکون حاصل نہ تھا۔ وہ مطالعے کے وقت کے متلاشی رہنے لگے اور

کتاہوں کا نقشہ وہ اپنے ذہن کا لچ کے ایام ہی میں تیار کر چکے تھے۔ انہیں لکھنے کی تمنا ان کے دل میں امند آتی۔ لیکن وقت کہاں سے لاتے؟ چنانچہ انہیں استعفیٰ دینا پڑا۔ انہوں نے یہ پروگرام بنایا کہ وہ دن کے وقت کہانیاں اور ناول لکھیں گے اور رات کو ایک مدرسہ شہانہ میں پڑھایا کریں گے۔ آخر وہ کیا پڑھائیں گے؟ انہوں نے اپنی گذشتہ زندگی پر نظر ڈرائی اور اپنے کالج کے کام کا اندازہ لگایا تو معلوم ہوا کہ کالج کے دوسرے مضامین کی نسبت فن خطابت نے انہیں زیادہ خود اعتمادی، جوش و ہمت، بردباری اور تاجر پیشہ لوگوں سے ملنے اور ان سے کام لینے کی قابلیت عطا کی تھی۔ لہذا انہوں نے نیویارک بس وائی۔ ایم۔ سی۔ اے۔ کے اسکول کے منتظمین سے درخواست کی کہ انہیں تاجر پیشہ لوگوں کے لئے فن تقریر کی تعلیم دی جائے۔

یہ کیا؟ تاجروں کو خطیب اور مقرر بنایا جائے؟ کیسی بے معنی بات؟ منتظمین جانتے تھے کہ اس میں ناکامی ہوگی۔ وہ پہلے اس نوعیت کے درس شروع کر کے نتیجہ دیکھ چکے تھے۔ ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا تھا۔ چنانچہ وائی۔ ایم۔ سی۔ اے والوں نے انہیں آٹھ سو روپے فی شب معاوضہ فیے سے انکار کر دیا۔ لیکن کاریگری صاحب کمیشن کی شرط پر پڑھانے کے لئے تیار ہو گئے۔ اور انہوں نے منافع کی صورت میں چند فی صدی حصہ لے کر لیا تین سال گزارنے پائے تھے کہ منتظمین ڈیل کاریگری کو آٹھ سو روپے کے بجائے ایک سو بیس سو روپے فی شب ادا کر رہے تھے۔

یہ کورس کامیاب ہوا۔ دوسرے وائی۔ ایم۔ سی۔ اے مرکزوں نے شہرت مسمیٰ اور دوسرے شہروں میں بھی اس کورس کا چرچا ہوا۔ چنانچہ ڈیل کاریگری

اب نیویارک، فلپ ڈلفیا، بالٹی مور اور بعد ازاں لندن اور پیرس میں بھی اپنے فن کی تدریس کرنے لگے۔ بازار میں فن خطابت پر جو کتابیں ملتی تھیں۔ وہ بہت زیادہ عالمانہ اور تاجروں کے لئے ناممکن العمل تھیں۔ ڈویل کاریگی نے ہمت نہ ہاری۔ انہوں نے خود اپنی ایک کتاب لکھی۔ اس کا نام ہے: "قائل اور متاثر کرنے کے لئے گفتگو اور تقریریں"۔ یہ کتاب آج کل وائی۔ ایم۔ سی۔ اے کے تمام اسکولوں۔ امریکی انجمن بینک کار اور قومی انجمنِ قرضہ کے جاری کردہ اسکولوں اور اداروں میں بطور نصاب شامل ہے۔

آج ہر موسم میں ایکے ڈویل کاریگی کے پاس جتنے لوگ موثر کلامی کا فن سیکھنے آتے ہیں۔ ان کی تعداد ان تمام طلباء کی اجتماعی تعداد سے کہیں زیادہ ہے۔ جیونیویارک کی تمام یونیورسٹیوں اور کالجوں میں فن خطابت کی تربیت پائے ہیں۔

ڈویل کاریگی کا دعویٰ ہے کہ ہر فرد تقریر کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ وہ دیوانہ نہ ہو اور وہ کہتے ہیں کہ اگر شہر کے جاہل سے جاہل آدمی کے سر پر گھونسلہ رسید کر دیا جائے اور اسے زمین پر ٹپک دیا جائے تو وہ اپنے پاؤں پر کھڑا ہو جائے گا اور اس فصاحت، جوش اور زور سے تقریر کرے گا کہ اپنے عروج کے زمانہ میں ولیم جیمز بریان کو بھی رشک آنا۔ ان کا دعویٰ ہے کہ تقریباً ہر شخص عوام سے دل پسند انداز میں خطاب کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ اس میں خود اعتمادی ہو، اس کے دل میں آسنگ ہو اور دماغ میں نئے خیالات موجزن ہوں۔

ان کے قول کے مطابق خود اعتمادی پیدا کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے جس کام کو کرتے ہوئے آپ گھبراتے ہیں اُسے ضرور کیجئے اور کامیاب تجربات حاصل کیجئے۔ چنانچہ وہ اپنے کورس کے دوران میں ہر شخص کو تقریر کرنے پر مجبور

کرتے ہیں۔ حاضرین بھی سہارو دہوتے ہیں۔ کیونکہ وہ خود بھی اسی کشتی میں سوار ہوتے ہیں مسلسل مشق کی بدولت ان میں حوصلہ، خود اعتمادی اور جوش پیدا ہو جاتا ہے۔ اور وہ اپنی کاروباری گھنٹوں میں فائدہ اٹھانے لگتے ہیں۔

ڈیل کاریگی کہتے ہیں کہ وہ اتنے سال محض لوگوں کو فنِ تقریر سکھا کر روزی نہیں کماتے رہے۔ یہ تو ان کی زندگی کا ایک پہلو ہے۔ ان کا بڑا کام یہ رہا کہ وہ لوگوں کو پریشان ہونا چھوڑنے اور جینا سیکھنے کا عمل سکھاتے رہے ہیں۔

شروع شروع میں جب انہوں نے فنِ خطابت کا اسکول کھولا تو انہوں نے دیکھا کہ طلباء میں زیادہ تر تاجر پیشہ لوگ شامل ہیں۔ ان میں سے اکثر نے تیس تیس سال سے اسکول کا مشن نہ دیکھا تھا۔ ان میں سے اکثر اپنی فیس قسطوں میں ادا کرتے تھے۔ وہ تو جانتے تھے کہ فوری طور پر انہیں ایسی قابلِ عمل تجویزیں مل چکی ہیں جنہیں وہ اگلے دن تجارتی ملاقاتوں اور لوگوں کے گردہلوں کے ساتھ لے کر جانے میں استعمال کر سکیں۔

چنانچہ ڈیل کاریگی کو ایک عملی اور برقی رفتار استاد بننا۔ انہوں نے تربیت کا ایک ایسا نظام ایجاد کیا۔ جو اپنی مثال آپ ہے۔ یہ نظام عوام الناس سے خطاب، سلیب مینی، انسانی تعلقات اور عملی سا عجیب و غریب امتزاج ہے۔ ڈیل کاریگی کے طالب علم جب فراغت پالیتے ہیں تو وہ اپنے پرائیویٹ کلب بنا لیتے ہیں اور سالانہ سال تک جینے میں دوبارہ سکھتے ہوئے رہتے ہیں۔ فٹ بول فیلڈ میں ان کا ایک گروہ ستر سال سے موسمِ سرما میں جینے میں دوبارہ سکھاتا رہتا رہا ہے۔ ڈیل کاریگی کی جماعت میں حاضر ہونے کے لئے لوگ پچاس پچاس اور سو سو میل سے موٹر سائیکل پر سفر کر کے آتے ہیں۔ ایک طالب علم تو ایک ہفتے شکار گرو میں اور دوسرے ہفتے نیویارک میں ڈیل کاریگی سے تربیت پانے پہنچتا تھا

ہارڈ یونیورسٹی کے پروفیسر ولیم حمیز لکھتے تھے کہ اوسط آدمی اپنے دماغ کی صلاحیتوں کے صرف دس فی صدی حصے کو کارفرمانگی کا موقع دیتا ہے -
 ڈیل کارنیگی نے تاجر پیشہ لوگوں کو اپنی ذہنی صلاحیتوں کو بیدار کرنے میں مدد دے کر تعلیم بالغاں کی ایک نہایت ہی اہم تحریک کا اجرا کر دیا ہے :

پیش لفظ

یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گئی؟

گزشتہ پچیس برس کے عرصے میں امریکہ کے اشاعت گھروں نے مختلف قسم کی دو لاکھ سے کچھ زائد کتابیں شائع کی ہیں۔ ان میں سے اکثر کتابیں غیر دلچسپ اور پشیمانی تھیں اور بہت سی مالی اعتبار سے نقصان دہ ثابت ہوئیں۔ میں نے بہت سی، کا لفظ استعمال کیا ہے۔ دنیا کے سب سے بڑے اشاعت گھر کے صدر نے میرے سامنے اس امر کا اعتراف کیا۔ ”ہمارے کچھ ایسے پچیس سالہ تجربے کے بعد اس نتیجے پر پہنچی ہے کہ ہماری شائع کردہ آٹھ کتابوں میں سے سات ایسی ہوتی ہیں جن پر ہمیں نقصان ہوتا ہے۔“

ان حالات میں مجھے ایک کتاب مزید لکھنے کی جرأت کیوں ہوئی؟
 اور جب میں لکھ چکا ہوں تو آپ اس مطالعے کی زحمت کیوں اٹھائیں؟
 یہ دونوں سوال اپنی جگہ معقول ہیں اور میں ان کا جواب دینے کی
 کوشش کر دوں گا۔

اس بات کے صحیح بیان کے لئے کہ یہ کتاب کیوں اور کیسے لکھی گئی!
 مجھے مختصر طور پر وہ واقعات دہرانا ہوں گے جو آپ ”لاول ٹامس“ کے
 مقدمے میں پڑھ چکے ہیں۔ جس کا عنوان ”نامودی کا آسان راستہ“ میں
 ۱۹۱۲ء سے برابر کاروباری لوگوں اور ہمیشہ در حضرات کے لئے تعلیمی
 کورس تیار کر کے انہیں تربیت دیتا رہا ہوں۔ اول اول میں خطابت علمہ
 کی تعلیم دیا کرتا تھا۔ یعنی ایسا کورس جس کے ذریعے ذاتی تجربے کی بنا پر
 لوگ اپنے خیالات کا صفائی اور وضاحت سے اظہار کر سکیں۔

لیکن جوں جوں سال گزرنے لگے، میں نے بتدریج محسوس کیا کہ
 بڑی عمر کے لوگوں کو اگرچہ فنِ گفتاریں تربیت کی شدید ضرورت ہے لیکن
 ان کے لئے روزمرہ کے کاروباری اور مجلسی تعلقات میں لوگوں سے معاملہ
 کرنے کی تربیت حاصل کرنا کیس زیادہ ضروری ہے۔

میں نے محسوس کیا کہ مجھے خود بھی اس قسم کی تربیت کی ضرورت
 ہے۔ اب جو میں گزرے ہوئے سالوں پر پلٹ کر نگاہ کرتا ہوں تو مجھے اپنے
 یہاں معاملہ فہمی کے فقدان پر تعجب ہوتا ہے۔ کاش اس قسم کی کتاب اب
 بیس برس قبل میرے ہاتھوں میں پہنچتی۔ ایسا ہونا تو میرے لئے یہ کتاب
 نصرتِ غیر منترقبہ ہوتی۔

اپنے جیسے انسانوں سے معاملہ کرنا بڑا کٹھن کام ہے۔ خصوصاً آپ جب

کاروباری آدمی ہوں۔ یوں یہ قول اس وقت بھی صحیح ہے۔ جب آپ اکاؤنٹنٹ گھڑکی منظم، ماہر تعمیرات یا انجینئرس ہوں۔ کاریگری فاؤنڈیشن کے زیر انتظام چند برس ہوئے ایک مجلس تفتیش و تحقیقات منعقد ہوئی تھی۔ اس مجلس نے ایک اہم ترین اور نمایاں حقیقت کا انکشاف کیا ہے۔ بعد میں کاریگری انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی میں اس کا مزید مطالعہ کیا گیا اور اسے درست پایا گیا۔ اس تحقیق سے ثابت ہوا کہ وہ پیشے جن میں فنونِ ہمارت درکار تھے۔ مثلاً انجینئرنگ وغیرہ تو ان میں صرف ۱۵ فی صدی مالی کامیابی فنونِ ہمارت پر موقوف ہے اور ۸۵ فی صدی کامیابی اس چیز پر منحصر ہے کہ آپ اپنے ہم پیشہ انسانوں کے ساتھ معاملہ کرنے اور ان کی رہبری کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں۔

میں نے سالہا سال برابر فلاڈیلفیا کے انجینئرنگ کلب پر انجینیئرس پیش کئے ہیں۔ امریکی ادارہ ایکٹرکل انجینئرز کے کورس بھی لئے ہیں۔ میرے طلبہ کے ذریعے ڈیڑھ ہزار سے زائد انجینئروں نے امتحانات پاس کئے ہیں۔ یہ لوگ میرے پاس اس لئے آئے ہیں کہ انہوں نے برسوں کے تجربے میں یہ سیکھا کہ کامیاب لوگ وہ ہیں جو زیادہ سے زیادہ فنونِ ہمارت کا علم رکھتے ہیں۔ مثلاً ایک شخص کسی ماہر فن کی قابلیت کو سو یا ڈیڑھ سو روپیہ ہفتہ اجرت سے کر خرید سکتا ہے۔ عام انجینئر، اکاؤنٹنٹ، ماہر تعمیرات یا کسی اور فن کا ماہر اتنی قیمت پر مل جاتا ہے۔ بازار میں ایسے لوگوں کی کمی نہیں ہے۔ لیکن اعلیٰ درجے کی کامیابی اور بہتر قوت اسی شخص کا حصہ ہے۔ جو فنونِ ہمارت رکھنے کے ساتھ ساتھ اظہارِ خیال پر بھی قادر ہو جو دوسروں کی رہنمائی کر سکے اور ان میں حوصلے اور امنگیں بیدار کر سکے۔

راک فیلر نے اپنی سرگرمیوں کے عین شباب میں ملینقوی برش سے کہا

تھا۔ ”لوگوں سے معاملہ کرنے کی قابلیت بھی اسی طرح خریدی جاسکتی ہے۔ جیسے شکر اور قومہ — اور میں اس قابلیت کا اس سے کہیں زیادہ معاوضہ دینے کے لئے تیار ہوں جتنا کہ وہ دوسری اہلیتوں کے مالکوں کو دینا ہوں۔“

کیا آپ یہ تمنا نہیں رکھتے کہ آپ کے ملک کے ہر کالج میں ایسے کورسوں کا انتظام ہو۔ جہاں خوش گفتاری کی نشوونما کا اہتمام ہوتا جس کی بدولت طالب علموں کی زیادہ سے زیادہ قیمت پڑ سکتی ہے لیکن مجھے تو ایک بھی ایسا کالج دیکھنے کا اتفاق نہیں ہوا جہاں بالغوں کے لئے اس قسم کی عملی اور معقول قسم کی تربیت کا انتظام کیا گیا ہو۔ اگر کوئی ایسا کالج ہے تو کم از کم میری نظروں سے اوجھل رہا ہے۔

ایک بارشکا گوئیونیورسٹی اور دہلی۔ ایم۔ سی۔ اے کے سکولوں نے اس امر کی تفتیش کرائی کہ بڑی عمر کے لوگ فی الواقع کس قسم کی تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

اس تفتیش پر ایک لاکھ روپے خرچ ہوئے اور دو برس کا عرصہ لگا۔ تفتیش کا آخری حصہ بمقام میری ڈان۔۔۔۔۔ ختم ہوا۔ اس شہر کو امریکہ کا ایک مثالی شہر سمجھا کر انتخاب کیا گیا تھا۔ اس شہر کے ہر بالغ سے ملاقات کی گئی اور اس سے ۱۵۶ سوالات کے جوابات حاصل کئے گئے۔ مثلاً تمہارا پیشہ یا مشغلہ کیا ہے؟ تمہاری تعلیم کہاں تک ہے؟ تم اپنی فرصت کے اوقات کیونکر بسر کرتے ہو؟ تمہاری آمدنی کیا ہے؟ تمہاری دلچسپیاں کیا ہیں؟ تمہاری آرزوئیں کیا ہیں؟ تمہارے مسائل کیا ہیں؟ کون کون سے مضامین تم کو سب سے زیادہ مرغوب ہیں — اس تحقیقات سے یہ نتیجہ مرتب ہوا کہ بالغوں کو سب

سے زیادہ دلچسپی محنت سے ہے۔ دوسرے درجے کی دلچسپی کی چیز ان کے لئے اپنے جیسے انسان ہیں۔ یعنی لوگوں کو سمجھنا اور ان سے معاملہ کرنا۔ ان کو اس کا شائبہ ہے کہ وہ اپنے ہم جنسوں کو اپنی طرف مائل کر سکیں اور انہیں کسی طرح اپنا ہم خیال بنالیں۔ چنانچہ اس تہذیب کے لئے جو کئی بھٹائی گئی تھی اس نے میری دلن میں اس قسم کی تعلیم گاہ کے قیام کی تجویز پاس کی۔ انہوں نے اس کورس کے لئے کوئی دوسری علی کتاب تلاش کرنے میں بڑی کاوش کی۔ لیکن ایک بھی کتاب دستیاب نہ ہوئی۔ بالآخر وہ تعلیم باغوں کے ایک مستند ماہر سے رجوع ہوئے۔ اور دریافت کیا کہ کیا ایسی کوئی کتاب مل سکتی ہے جو بالغوں کے اس طبقے کی ضروریات پوری کر سکے؟ جواب نفی میں ملا۔ ماہر تعلیم نے کہا: جو کچھ یہ رنگ چاہتے ہیں۔ وہ تو میری سمجھ میں آگیا ہے۔ لیکن جس کتاب کی انہیں ضرورت ہے وہ آج تک نہیں لکھی گئی۔“

مجھے ذاتی تجربے سے معلوم تھا کہ یہ واقعہ درست ہے۔ میں خود برسوں اس تلاش سرگرداں رہ چکا ہوں کہ انسانی تعلقات پر مجھے کوئی جامع علی کتاب مل جائے۔

جب یہ واضح ہو گیا کہ ایسی کوئی کتاب موجود نہیں ہے تو میں نے اپنے تعلیمی کورس کے لئے ایک کتاب لکھنی شروع کی۔ یہی کتاب اس وقت آپ کے ہاتھوں میں ہے۔ مجھے امید ہے کہ آپ اسے پسند کریں گے۔ اس کتاب کی تیاری میں میں نے ہر چیز کا مطالعہ کیا جو مجھے میسر تھی۔ ڈور و تھی ڈکس سے لے کر عدالتی طلاقیوں کے ریکارڈ یا پیرش میگزین سے لے کر پرفیسر اور اسٹریٹ، ایفرڈ ایڈمرالڈ ولیم جیمس تک کی کتابیں تو کھنگال ڈالیں۔ اس کے ساتھ ساتھ میں نے ایک تربیت یافتہ محقق کو ڈیڑھ

برس تک ملازم رکھا کہ وہ مختلف لائبریریوں میں جا کر ان تمام مضامین کا مطالعہ کرے جو میری نگاہوں سے اوجھل رہ گئے تھے۔ اس نے فلسفہ جذبات پر بے شمار رسائل پڑھے۔ سینکڑوں رسالوں کا مطالعہ کیا۔ ان گنت سولج عمریاں پڑھیں۔ یہ جانتے کے لئے کہ دنیا کے بڑے بڑے آدمیوں نے عام لوگوں سے کس طرح معاملہ کیا، ہم نے ہر دور کے عظیم اشراف انسانوں کے حالات زندگی کا مطالعہ کیا۔ ہم نے جوئیس سیزر سے لے کر ٹامس ایڈیسن تک، تمام بڑے رہنماؤں کے حالات پڑھے۔ مجھے یاد ہے کہ ہم نے تھوڈور روزولٹ کی ایک سوزاؤند سوانح عمریاں پڑھی ہیں۔ ہم نے تنبیہ کیا تھا کہ ہم بے دریغ دقت اور روپیہ صرف کر کے ہر اس قابل عمل خیال کو اخذ کر کے رہیں گے جو کسی بھی بڑے آدمی نے کسی بھی دور میں اس خیال سے استعمال کیا کہ لوگوں کو اپنا دوست بنایا جائے اور انہیں متاثر کیا جائے۔

میں ذاتی طور پر بہت سے کامیاب حضرات سے ملا۔ ان میں سے بعض ہستیاں عالمگیر شہرت کی مالک ہیں۔ مثلاً مارکونی فرینکلن، ڈی روزو، اڈون ڈی ینگ، کلارک گیبل میری پکھنڈو، مارٹن جانسن وغیرہ، اور ان سے یہ دریافت کرنے کی کوشش کی کہ وہ انسانی تعلقات کے سلسلے میں کون کون سے طریقے استعمال کرتے ہیں۔

اس سارے مواد سے میں نے ایک مقالہ تیار کیا اور اس کا نام رکھا۔ ”اگر کوئی کس طرح اپنا دوست بنایا جائے اور انہیں کیسے متاثر کیا جائے؟“ ابتدا میں یہ مقالہ مختصر سا تھا لیکن اب اس کا پھیلاؤ اتنا ہو گیا کہ پڑھتے وقت پورا ڈیڑھ گھنٹہ صرف ہوتا ہے۔ میں نے برسوں نیویارک کارنیگی انڈسٹری ٹرسٹ میں بالغوں کو اس پر لیکچر دیا ہے۔

ہیں یہ خطبہ دیا کرتا تھا اور اپنے سامعین کو آمادہ کرتا تھا کہ وہ باہر جا کر اپنے کاروبار اور سماجی تعلقات میں ان اصولوں کو آزمائیں اور جماعت میں واپس آ کر اپنے تجربات اور کوششوں کے نتائج بیان کریں۔ کس قدر دلچسپ کام ایجاد کیا گیا تھا! یہ مرد اور عورتیں جو اپنی ترقی اور بہبودی کے خواہاں تھے۔ ایک نئے جذبے اور نئی اُمتگ سے سرشار ہر کر دُنیا میں نکلنے کہیں ایک نئی تجربہ گاہ میں کام کرنے کا موقع مل رہا ہے۔ وہ نئی تجربہ گاہ کون سی تھی؟ چلتے پھرتے انسانوں کے باہمی تعلقات کی واحد تجربہ گاہ — ہمارا دُنیا۔

یہ کتاب ایسے نہیں لکھی گئی جیسے عام کتابیں لکھی جاتی ہیں۔ یہ اس طرح مرتب ہوئی ہے جیسے کہ پچھلے نشوونما پاتا ہے۔ یہ تو انسانی تجربہ گاہ سے پیدا ہوئی اور پھیلی پھولی ہے۔ یا یوں کہیے کہ ہزاروں بالغوں کے تجربات کا حاصل ہے۔

کئی برس بیشتر ہم نے چند چھپے ہوئے اصولوں سے اس کتاب کی ابتداء کی تھی۔ وہ اصول ایک کارڈ پر چھاپے گئے تھے۔ اگلے سال ایک بڑے کارڈ پر ان کی طباعت ہوئی۔ پھر ایک اشتہار پر۔ پھر کتابچوں کا سلسلہ شروع ہوا۔ جن میں سے ایک اپنے حجم اور ضخامت میں پھیلتا گیا۔ اب پندرہ برس کے تجربے اور تحقیق کے بعد یہ کتاب پیش کی جا رہی ہے۔ ہم نے جو قواعد مرتب کئے ہیں وہ محض نظریات یا تصوری باتیں نہیں ہیں۔ ہمارے اصول تو جادو کی طرح اپنا اثر دکھاتے ہیں۔ اگرچہ یہ بات نظر ہر عجیب و غریب معلوم ہوتی ہے۔ لیکن میں نے ان اصولوں کے ذریعے بیشتر لوگوں کی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا ہے۔

شمال کے طرہ پر گزشتہ سال ایک شخص میری تعلیم گاہ میں داخل ہوا اس کے یہاں ۳۱۴ افراد ملازم تھے۔ سالہا سال تک اپنے ملازمین کو وہ بھیڑوں کی طرح ہانکتا رہا تھا سچوہ ان پر کتہ چینی کرتا اور ہر وقت انہیں ملامت کرتا رہتا تھا۔ لطف و کرم، تعریف اور حوصلہ افزائی کے الفاظ سے اس کے لب نہ آشنا تھے۔ اس کتاب کے اصولوں کے مطالعے کے بعد اس شخص نے اپنے شعائر زندگی میں یک قلم تبدیلی کر دی اور اب اس کے ادارے میں ایک نئی قسم کا جوش و خروش اور مل جل کر کام کرنے کا نیا جذبہ پایا جاتا ہے۔ اس کے ۳۱۴ دشمن اب ۳۱۴ دوستوں میں بدل گئے ہیں۔ اس شخص نے خزیہ لہجے میں کلاس کے سامنے کہا تھا۔ ”جب پہلے میں اپنے ادارے کی عمارت میں سے گزرتا تھا تو مجھے کوئی خوش آمدید تک نہ کہتا تھا۔ ملازمین جب مجھے قریب آتا دیکھتے تو اپنا منہ پھیر لیتے تھے لیکن اب وہ سب کے سب میرے دوست ہیں۔ یہاں تک کہ دربان بھی مجھے عرفی نام سے پکارتا ہے“

اب اس آقا کا کاروبار بہت نفع بخش ہے۔ اسے پہلے سے زیادہ فرحت حاصل ہے اور ان سے بھی کہیں زیادہ اہم بات یہ ہے کہ وہ اپنے کاروبار میں اور گھر میں پہلے سے کہیں زیادہ فرحت محسوس کرتا ہے۔ بے شمار فروشندهوں نے ان اصولوں پر عمل کر کے اپنی بکری میں اضافہ کیا ہے۔ بہت سے لوگوں نے نئے محاسب کھولے ہیں۔ ایسے حسابات جو انہوں نے بے فائدہ کھول رکھے تھے۔ بند کر دئے تھے ہیں۔ مختاروں کو پہلے سے زیادہ اختیارات مل گئے ہیں اور ان کی تنخواہوں میں بھی اضافہ ہو گیا ہے۔ ایک مختار نے گزشتہ سال اطلاع دی کہ اس کی تنخواہ میں پلوں ہزار سالانہ کا اضافہ ہوا ہے۔ محض اس وجہ سے کہ اس نے ان صداقتوں پر عمل کیا۔ جو اس

کتاب میں بیان کی گئی ہیں۔ فلا دلفیا کیس و کس کمپنی کے ایک اور مختار کو اس بنا پر تنزل کی دھمکی گئی تھی کہ وہ ماتحتوں سے روتا رہتا ہے اور لوگوں کی بخوبی رہنمائی کرنے کی اہلیت نہیں رکھتا۔ سہا کی تربیت سے نہ صرف اس کا تنزل ہو گیا بلکہ باوجود اس بات کے کہ اس کی عمر ۶۵ سال کی ہو چکی تھی۔ اس کی ملازمت میں توسیع کی گئی اور تنخواہ میں بھی اضافہ ہوا۔

بے شمار مواقع پر دعوتوں کے بعد مجھے خواتین نے بتایا ہے کہ جب سے ان کے شوہروں نے ہمارے ان کورسوں کے ذریعے تربیت حاصل کی ہے ان کی خانگی زندگی بہت دلچسپ درخشاں ہو گئی ہے۔

بعض لوگ اس تربیت کے کامیاب نتائج پر اکثر متعجب ہوتے ہیں۔ انہیں یہ سب کچھ ایک طلسم معلوم ہوتا ہے۔ بعض صورتوں میں تو انہوں نے انوار کے روز مجھے ٹیلیفون پر اطلاع دی ہے۔ کیونکہ اپنے جوش کو دبا نہیں سکتے تھے، اور باقاعدہ کورس شروع ہونے میں ۴۸ گھنٹے تک صبر کرنا ان کے لئے دشوار تھا۔

ایک شخص کو ان اصولوں کے موضوع پر لکچرسن کر گذشتہ سال اس قدر دلچسپی پیدا ہوئی کہ اس نے اپنے ہم جماعتوں کے ساتھ اس پر بحث شروع کر دی اور رات سوتے تک اس پر گفتگو کرتا رہا۔ تین بجے صبح اس کے دوسرے ساتھی گھر چلے گئے، لیکن اُسے اپنی گذشتہ غلطیوں کے احساس کی وجہ سے اس قدر تحریک ہوئی تھی اور وہ اپنے سامنے ایک نئی اور خوشحال زندگی کا دروازہ کھلتا دیکھ کر اس قدر جوش میں آ گیا تھا کہ اسے نیند نہ آئی۔ وہ اس رات یا اگلے دن یا اگلی رات بالکل نہ سویا۔

وہ کہتا تھا: کیا کوئی جذباتی یا دھمیل یقین شخص تھا کہ نئے نظریے پیدا

ہر جانے کے لئے تیار رہنا تھا؟ نہیں بلکہ واقعہ اس کے الٹ ہے۔ وہ ایک ناآسودہ، عیش و نشاط سے کٹا یا ہٹوا، فنی مصنوعات کا ایسا سوداگر تھا جس کا شہر میں عام طور پر چرچا ہوتا ہے۔ وہ تین زبانیں روانی کے ساتھ بول سکتا ہے اور دو غیر ملکی یونیورسٹیوں کا فارغ التحصیل ہے۔

کتاب کا یہ باب لکھتے ہوئے مجھے پرانے مکتب خیال کے ایک جرمن کا خط ملا تھا۔ وہ ایک رئیس تھا۔ جس کے آباؤ اجداد نے نسلاً بعد نسل فوجی افسروں کی حیثیت سے مہرین زولرز کے ماتحت خدمات انجام دی تھیں اس خط بجا و قیاس کے اس پار کے ایک جہاز پر سے لکھا گیا تھا۔ جس میں اس نے اصولوں کی پابندی کے نتائج تحریر کئے تھے۔ اس کی تحریر میں اتنا جوش تھا جتنا کہ مذہبی تحریروں میں ہوتا ہے۔

ایک اور شخص جو نیویارک کا قدیم باشندہ تھا اور ہارورڈ یونیورسٹی کا گریجویٹ تھا۔ جس کا معاشرے میں بڑا ممتاز درجہ تھا۔ جو دولت مند اور کالینوں کے کارخانے کا مالک تھا۔ اس نے اعلان کیا کہ اس طرز تعلیم سے اس نے صرف چودہ ہفتوں کے اند لوگوں کو متاثر کرنے کا خوبصورت فن اس سے کہیں زیادہ سیکھ لیا ہے جتنا کہ وہ اپنے کالج کی چار سالہ تعلیم کے دوران میں سیکھ سکا تھا۔ کیا یہ کوئی فنون، مہلک خیز یا دور از کار بات ہے؟ خیر آپ کو اختیار ہے کہ آپ اس بیان کے متعلق جیسی چاہیں رائے قائم کر کے اسے نظر انداز کر دیں۔ بہر حال میں نے بغیر تبصرے کے یہ اعلان نقل کر دیا ہے جو ایک قدامت پسند اور نہایت کامیاب شخص نے چھ سو اشخاص کے مجمع میں کیا تھا۔

ہارورڈ کے مشہور پروفیسر ولیم جیمز نے کہا تھا: ”جو کچھ ہمیں بن چاہیے

وہ کچھ بننے کے لئے ہم پوری طرح بیدار نہیں ہوئے۔ ہم اپنے جسمانی اور دماغی قوتوں کا بہت ہی قلیل حصہ استعمال کرتے ہیں۔ اس بات کو پھیلا کر بیان کیا جائے۔ لو یوں کہا جاسکتا ہے کہ عام انسان نہایت بھلی حدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر رکھتا ہے۔ جن کے استعمال کرنے سے وہ عاقلاً قاصر رہتا ہے۔

۔ اس کتاب کا مقصد وحید یہی ہے کہ وہ قوتیں جن کا استعمال کرنے میں آپ عاقلاً ناکام رہتے ہیں۔ آپ کو ان قوتوں کی نشو و نما میں مدد دی جائے تاکہ آپ اپنی خفہ صلاحیتوں کو بیدار کریں اور اپنی اس غیر مستعمل جائداد سے کما حقہ فائدہ اٹھائیں۔

اس کتاب کے تین باب ختم کرنے کے بعد اگر آپ زندگی کی نعموں کا مقابلہ کرنے کے لئے پہلے سے بہتر طور پر مستعد نہیں ہوئے تو میں یہ سمجھوں گا کہ میں نے اس کتاب کے لکھنے میں جو محنت کی ہے ساری رائیگاں گئی ہے جہاں آپ کی ذات کا تعلق ہے، اس لئے کہ ہر برٹ سپنسر کہتا ہے ”تعلیم کا بڑا مقصد علم حاصل کرنا نہیں بلکہ عمل کی قوت بیدار کرنا ہے“

اور یہ کتاب جو آپ کے ہاتھوں میں ہے یہ ایک عملی کتاب ہے۔ یہ تمہید بہت سی تمہیدوں کی طرح کافی طویل ہو چکی ہے۔ اس لئے اسے ہمیں ختم کر دینا چاہیے اور ہمیں فوراً اپنے اصل راستے پر غامزن ہو جانا چاہیے۔
— عمل کے راستے پر نہ

ڈیپل کارینیگی

حقہ اول حسن سلوک کے بنیادی طریقے

اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہے تو لکھنویوں
سے بیرمبول نہ لیں !

۷ مئی ۱۹۳۲ء کا واقعہ ہے - نیویارک جیسے پرانے شہر نے ایک نہایت
سنسنی خیز مجرم کی تلاش کا منظر دیکھا - ہفتوں تلاش اور جستجو کے بعد دو بیندو
والا قردلی — جو قاتل تھا اور ایسا بدلتی کہ اسے سزا کی عادت تھی،
نہ تباکو پیسے کی — اپنی معشوقہ کے کمرے میں جو ویسٹ اینڈ ایونیو میں واقع
تھا محصور ہو گیا - ڈیڑھ سو سپاہیوں نے مکان کے سب سے بالاتر حصے
کے مخفی کمرے کا محاصرہ کر رکھا تھا - چھت میں سوراخ کر کے پولیس نے
اشک آدم گیس کی دھونی دی تاکہ قردلی کسی طرح کمرے سے باہر نہ آئے۔
پھر اسمبل نے گرد و پیش کی عمارتوں پر مشین گنیں چڑھا دیں اور ایک
گھنٹے سے زائد عرصے تک نیویارک کا خوبصورت ترین علاقہ گویوں کی آوازوں
اور مشین گنوں کی دھن سے گونجتا رہا - قردلی ایک گدے دار آرام کرسی
کے پیچھے سے پولیس پر بے تحاشا گولیاں برساتا رہا - دس ہزار پرجوش شہری
اس رولائی کا نشانہ دیکھا گئے - نیویارک کی پگڑیوں اور کلیوں نے سمجھی اس

قسم کا خونی منظر نہ دیکھا تھا۔

جب قردلی پر قابو پایا گیا تو پولیس کمشنر عوامی نے کہا کہ دو بندوق والا قاتل ایسا خطرناک مجرم ہے کہ نیو یارک کی تاریخ میں کبھی دیکھنے میں نہیں آیا۔ کمشنر نے کہا کہ قردلی پر اگر چڑیا کا پر گر جائے تو وہ شیعہ میں قریب دس شخص کو قتل کر دیتا ہے۔ لیکن خود دو بندوق والے قردلی کا اچھی نسبت کیا خیال تھا؟ یہ جاننا اس نے ممکن ہے کہ جب پولیس اس کے کمرے کو گریوں کا نشانہ بنا رہی تھی تو وہ ایک خط لکھ رہا تھا جس کا مخاطب وہ شخص تھا جس سے بھی یہ خط متعلق ہو۔ خط لکھتے وقت اس کے زخموں سے بہتا ہوا خون کاغذ پر ایک سرخ لکیر کی شکل میں گر رہا تھا۔ اس خط میں قردلی نے کہا تھا یہ میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل ہے لیکن شفیق دل ہے جو کبھی کسی کو کسی قسم کا گزند نہیں پہنچائے گا۔

اس واقعے سے تھوڑی دیر قبل قردلی جزیرہ لانگ کی ایک سڑک پر کار میں تفریح کر رہا تھا۔ لیک ایک پولیس کا ایک سپاہی اس کے پاس آکھڑا ہوا اور اس نے درخواست کی۔ ”اپنا لائسنس دکھائیے“

بغیر ایک لفظ کے قردلی نے اپنی بندوق نکالی اور پولیس کا ٹیل کو گولی کا نشانہ بنایا اور اسے وہیں ڈھیر کر دیا۔ جب مرنے والا افسر گرا تو قردلی ایک کمرے سے باہر نکلا اور اس نے پولیس افسر کا پستول نکال کر اس کی نعش پر ایک اور گولی چلائی۔ یہی قاتل اب یہ کہہ رہا تھا کہ میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل لیکن شفیق دل ہے جو کبھی کسی کو گزند نہیں پہنچائے گا۔ قردلی کو پھانسی کی سزا کا حکم سنایا گیا۔ جب اسے پھانسی گھونٹ لے جایا گیا تو کیا اس نے یہ کہا تھا ”یہ ہے وہ سزا جو مجھے قتل کی پاداش میں ملی ہے؟“ نہیں!

بلکہ اس نے کیا تھا کہ یہ مجھے اپنی جان کی حفاظت کرنے کا اجر مل رہا ہے ۔
 کمانی کا مرکزی نقطہ یہ ہے کہ وہ بندوق والے قردلی نے کسی چیز کا انزام
 اپنے ذمے نہیں لیا ۔

کیا آپ یہ سمجھتے ہیں کہ عوام سب ملزم اور مجرم ایسا نہیں کرتے ۔ اگر آپ
 کا یہ خیال ہے تو سنے :

میں نے اپنی زندگی کا بہترین حصہ لوگوں کی مسترتوں اور ان کے لئے رحت
 کا سامان ہم پہنچانے میں صرف کیا ہے اور مجھے اس کے صلے میں گالیاں دی
 جاتی ہیں اور میری زندگی ایک مغرور انسان کی زندگی بنا دی گئی ۔
 یہ ال کپون کے الفاظ ہیں جو امریکہ کے باشندوں کا دشمن نمبر ایک رہ
 چکا ہے ۔ وہ بد معاشوں کا بدترین سرغنہ تھا اور شکاگو شہر میں اپنی نظیر نہیں رکھتا
 تھا ۔ کپون اپنی مذمت نہیں کرتا ۔ بلکہ وہ اپنے کو عوام کا مربی سمجھتا ہے ۔ ایک
 ایسا مربی جس کی ناقدری کی گئی یا جس کو کسی نے سمجھا ہی نہیں ۔

اسی طرح ڈوج شلٹر بھی ترقیوں کی گولیاں کھا کر مرنے سے قبل تک اپنے
 آپ کو خلعت کا محسن سمجھتا تھا ۔ ڈوج شلٹر نے جو یو یارک کا سب سے زیادہ
 خطرناک غنڈہ تھا ۔ ایک اخبار نویس کو دوران ملاقات ۔۔۔ کہا کہ وہ خلق
 خدا کا تحسن ہے ۔ ہے اس عقیدے پر اس کا ایمان تھا ۔

اس موضوع پر سنگ سنگ جیل کے داروغوں سے میری دلچسپ
 خط و کتابت ہوئی ہے ، داروغہ جیل لکھتا ہے کہ ” شاید ہی چند مجرم ایسے
 ہوں جو اپنا جرم تسلیم کرتے ہیں یہ مجرم ایسے ہی انسان ہیں جیسے کہ میں اور آپ
 یہ تو ہمیں کرتے ہیں اور میان دیتے ہیں ۔ یہ آپ کو بتائیں گے کہ کیوں امنوں
 نے تجوری توڑی یا کیوں فوری طوع پر بندوق کے گھوڑے پر ہاتھ رکھا ۔ ان

میں سے بہت سے معقول گفتگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ خواہ ان کی گفتگو منطقی ہو یا مبالغہ آمیز۔ لیکن ہر حال میں اپنی سیاہ کاریوں کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ چنانچہ ان کا یہ پختہ عقیدہ ہے کہ انہیں قیدیہ کی سزا ہرگز نہیں ملنی چاہئے تھی۔

اگر الہ کیوں، دو معدوق والا قردلی صبح شام جیسے دلیر لوگ اپنے آپ کو ہر الزام سے بری سمجھتے ہیں تو ان لوگوں کا کیا حال ہوگا جن سے مجھے اور آپ کو روزمرہ سابقہ پڑتا ہے؟

جان دانا سیکر، آجمنانی نے ایک دفعہ اعتراف کیا کہ ”مجھے تیس برس پہلے یہ بات معلوم ہوئی تھی کہ کسی کو سرزلش کرنا بیوقوفی ہے۔ مجھے اپنی کمزوری پر غالب آنے میں کافی زحمت اٹھانا پڑی ہے۔ میں اس امر پر کبھی جیس بجبیس نہیں ہوا کہ خدا نے دہانت کو مساوی طور پر تقسیم کرنا مناسب نہیں سمجھا۔“

دانا سیکر نے تو کچھ بھی یہ سبق جلد سیکھ لیا۔ لیکن میں اس دنیا میں تیس پینتیس برس تک برابر غلطیاں کرتا رہا۔ تا آنکہ مجھ پر یہ حقیقت کھلی کہ انسان اس خواہ وہ خود کتنا ہی قصور وار کیوں نہ ہو۔ ذاتی محاسبہ کرنے سے ننانوے فی صدی پہلو ہی کرتا ہے۔ کسی کو طرم گردانا ایک فعل عبث ہے اس لئے کہ انسان اس سے اپنی مدافعت پر آمادہ ہو جاتا ہے اور اکثر وہ اپنے کو حق بجانب ثابت کرنے کی بھی کوشش کرتا ہے۔ عیب جوئی خطرناک ہے۔ کیونکہ انسان کے بیش بہا اعتماد کو اس سے کھٹیس گنتی ہے۔ انسان کی اہمیت کے جذبے کو صدمہ پہنچتا ہے اور غصہ بھڑک اٹھتا ہے۔ جرم فوج میں کسی سپاہی کو شکایت کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ نہی

دعوے کے بعد فیما اسے حکمت چینی کا حق ہوتا ہے۔ اس سپاہی کے لئے یلنی ہوتا ہے کہ وہ پہلے اپنے غصے پر غالب آجائے تاکہ اس کا مزاج اعتدال پر آجائے۔ اگر وہ فوراً دعوے دائر کر دے تو اسے سزا مل جاتی ہے۔ ارباب حل و عقد کو ایک ایسا ہی ایک قانونِ دیوانی بھی رائج کرنا چاہئے۔ یہ قانون بڑبڑاتے ہوئے والدین، ایشکایت بیویوں، ناک بھوں چڑھاتے حکومالکوں اور لاتعداد نکتہ چینوں پر لاگو ہونا چاہئے۔

تاریخ کے ہزار صفحات فضول نکتہ چینی کے قصوں سے بھرے پڑے ہیں۔ مثال کے طور پر صدہ کھیڈ در روز ولٹ اور صدر تافت کا تنازعہ لکھیں اس تنازعہ سے پہلے پارٹی دھتور میں بٹ گئی۔ اس نے ڈوروں کو کودھا ہاؤس میں مسند نشین کر دیا۔ جس نے عالمگیر جنگ کے متعلق نہایت جرات مندانہ الفاظ لکھے اور تاریخ کا رخ پھیر دیا۔ اسی طرح ذرا واقعات کو جلدی سے دہرائیں۔ کھیڈ در روز ولٹ ۱۹۰۸ء میں وائٹ ہاؤس سے نکلا۔ اس نے تافت کو صدمہ بنایا۔ اور خود شیر کے شکار کے لئے افریقہ چلا گیا۔ جب وہ واپس آیا تو آبلے کی طرح پھوٹ پڑا۔ اس نے تافت کی قدامت پسندی کی مذمت کی۔ نیمسری رتبہ اپنے لئے نامزدگی کی کوشش کی۔ پھر بل ٹڈز پارٹی بنائی اور جی اپنی چھوڑ کر سب کچھ منہدم کر دیا۔ انتخابات جو بعد میں ہوئے۔ ان میں ولیم ہارڈ ورڈ تافت اور ری پبلکن کی حمایت صرف دو ریاستوں نے کی۔ یہ دو ریاستیں دروائٹ اور ٹاموہ تھیں۔ اس قیام جماعت کی تاریخ میں ایسی تباہ کن شکست کبھی نہیں ہوئی تھی۔

کھیڈ در روز ولٹ نے صدر تافت کو صدمہ الزام ٹھیرایا، لیکن کیا صدر تافت نے بھی یہ الزام تسلیم کیا؟ کبھی نہیں! اس نے آئسبرہاتے ہوئے کہا

تھا۔ میری نگاہ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا، میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔“

تصور کس کا تھا؟ روز ولٹ کا یا تافت کا؟ سچی بات یہ ہے کہ مجھے یہ معلوم ہی نہیں اور نہ ہی مجھے اس سے سروکار ہے جس پہلو کی طرف میں اشارہ کرنا چاہتا ہوں۔ وہ صرف یہ ہے کہ صدر روز ولٹ کی نکتہ چینی تافت سے اسکا قصور ثابت نہ کر اسکی۔ بلکہ اس نے تافت کو اس بات پر آمادہ کیا کہ وہ اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرے اور شکبار ہو کر یہ کہے کہ میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا، میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔“

یا پھر ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کا قضيہ لے لیجئے۔ اس واقعے کے متعلق اخبارات نے برسوں اپنے غیظ و غضب کا اظہار کیا اور ساری قوم کو ہلادیا امریکہ کی پبلک زندگی میں..... اس قسم کا واقعہ کبھی سننے میں نہیں آیا۔ اس شرمناک واقعے کی تفصیلات یہ ہیں: ہارڈنگ کی کابینہ میں محکمہ داخلہ کے ناظم البرٹ فال کے سپرد یہ خدمت کی گئی کہ ایک ہل اور ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کے سرکاری ذخائر پر دے دیے جائیں۔ یہ تیل کے ذخیرے بحری فوج کے استعمال کے لئے محفوظ کئے گئے تھے۔ کیا ناظم فال نے پٹہ حاصل کرنے والوں میں باہمی مقابلہ کرایا؟ نہیں۔ بلکہ اس نے ان کا ٹھیکہ اپنے ایک دوست ایڈووڈ ڈڈوسہنی کو دے دیا۔ ڈڈوسہنی نے کیا کیا؟ اس نے ناظم فال کو چار لاکھ روپے دیئے۔ پھر ناظم فال نے نہایت جابرانہ طریقے سے امریکی بحری سپاہیوں کو حکم دیا کہ وہ علاقے کے تمام ایسے ٹھیکیداروں کو دہاں سے نکال دیں جن کے کٹوئیں اینک ہل کے حبشوں کا تیل جذب کرتے جا رہے تھے۔ جتنے بھی ٹھیکیدار برزنگ

سنگین دہاں سے نکالے گئے تھے۔ سب کے سب عدالت میں پہنچے اور دعوے دائر کر دیا۔ انہوں نے ٹی پاٹ ڈوم کے شرمناک واقعے کا ماز فاش کر دیا۔ جس میں ناظم خاں نے چار لاکھ روپے رشوت لی تھی۔ اس واقعے سے پبلک میں اس قدر نفرت پھیلی کہ ہارڈنگ کی حکومت بدنام ہو گئی اور قوم کے ماتھے پر کلنک کا ٹیکہ لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ رسی پبلکن پارٹی کو زوال آ گیا اور ناظم البرٹ خاں کو جیل کی ہوا کھانی پڑی۔

حال کی خوب مٹی پلید ہوئی۔ شاید تاریخ میں کوئی شخص اپنی پبلک زندگی میں اتنا بدنام نہ ہوا ہوگا۔ کیا اس نے پیشانی ظاہر کی؟ ہرگز نہیں۔ کبھی برس بعد ہر برٹ ہورنر نے ایک عام جلسے میں تقریر کرتے ہوئے کہا کہ ہارڈنگ کی موت کا باعث ذہنی پریشانی تھی جو اسے اپنے ساتھی کی بے ایمانی کی وجہ سے لاحق ہوئی۔ جب خاں کی بیوی نے یہ ماجرا سنا تو وہ رونے لگی اور تقدیر کو کوسنے ہوئے بولی۔ ”کیا ہارڈنگ کو خاں نے دھوکا دیا؟ ہرگز نہیں میرا شوہر کبھی کسی کو دھوکا نہیں دے سکتا۔ اگر کوئی دیران گھر سونے سے بھاڑا ہوا ہو تو میرا شوہر غلط کاری پر آمادہ نہیں ہو سکتا بلکہ خود اس کے ساتھ دھوکا ہوا ہے اور اسے ناجائز طور پر سزا دلوائی گئی ہے“

انسانی فطرت عملاً کچھ اسی قسم کی واقع ہوئی ہے غلط کار سوا ہے اپنے اور سب کو الزام دیتا ہے۔ ہم سب اس معاملے میں یکساں ہیں۔ لہذا کل کو آپ یا میں کسی پر نکتہ چینی کرنے پر قائل ہوں تو ہمیں ال کپون، دو بندو قی والے قرولی اور البرٹ خاں شاملین یاد رکھنی چاہئیں۔ ہمیں یاد رکھنا چاہئے کہ جس شخص کو ہم درست راستے پر ڈالنا چاہتے ہیں یا اس کی خدمت کرے گا۔ یا وہ نرم مزاج تافت کی طرح یہی کہے گا کہ ”میری کچھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں

نے کیا ہے۔ میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔

۱۵ اپریل ۱۸۶۵ء کی صبح کو ہفتے کے دن ابراہیم لنکن ایک معمولی سی سرائے کے ایک کمرے میں دم توڑ رہا تھا۔ یہ سرائے فوڈ تھیٹر والے باؤ کے عین مقابل واقع ہوئی تھی۔ جہاں یونہی نے اس پر گولی چلا دی۔ لنکن کا لمبا تڑکا جسم پلنگ پر آڑا پڑا ہوا تھا۔ پلنگ بہت چھوٹا تھا۔ روزانہ کی مشہور تصویر ”گھوڑوں کا میلہ“ کی ایک سستی سی نقل دیوار پر لٹک رہی تھی اور ایک مدھم سی شمع جھلملا رہی تھی۔

جب لنکن آخری سانس لے رہا تھا تو دارسکرٹری اسٹائن نے ”دنیا نے ایسا بختہ کار اور مکمل حاکم کبھی نہ دیکھا ہوگا جیسا کہ لنکن تھا۔“

لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے میں لنکن کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ لنکن

کے سوانح حیات کا مطالعہ یہاں آج تک برابر کرتا ہوں۔ پورے تین برس اس کوشش پر صرف کئے ہیں کہ لنکن کی زندگی کے حالات لکھوں۔ ایک بار نہیں کئی بار لکھوں اور اس کتاب کا نام رکھوں۔ ”نامعلوم لنکن“۔ میرا خیال ہے کہ میں نے لنکن کی زندگی کے حالات کا اس قدر گہرا اور لطیفی مطالعہ کیا ہے اور اس کی شخصیت اور خانگی زندگی پر اتنا غور کیا ہے کہ اس سے زیادہ ممکن نہیں۔ میں نے خاص طور پر اس چیز کا مطالعہ کیا ہے کہ لنکن اپنے جیسے انسانوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کیا کرتا تھا۔ کیا وہ لوگوں کو حقیر سمجھتا تھا؟ ہاں، جب وہ ابھی نوجوان تھا۔ تو ایسے خطوط اور خطیں لکھا کرتا تھا جن میں وہ لوگوں کا مذاق اڑاتا کرتا اور ان خطوط کو دیہات کی سڑکوں پر ڈال دیا کرتا۔ راہگیر ان خطوں کو اٹھالیتے ایک خط نے ایسا غصہ بکھڑکایا کہ زندگی بھر مکتب علیہ کی آتش انتقام نہ بجھ سکی۔ جن دنوں وہ وکالت کرتا تھا۔ وہ اپنے حریفوں پر کھلم کھلا حملے کہتا

تھا اور ان کی مذمت میں اخباروں میں خطوط چھپوا کر مارتا تھا۔ ایک مرتبہ
 تو وہ حد سے تجاوز کر گیا۔ ۱۸۴۶ء کے موسم خزاں میں اس نے ایک مغزو
 رڈ کے آئرش سیاستدان کا مذاق اڑایا۔ اس کا نام جیمز شیلڈن تھا۔
 لنکن نے اسپرنگ فیلڈ رسالے میں ایک گستاخ خط شائع کرایا جس میں
 اس کی خوب تذلیل کی گئی تھی۔ پھر کے باشندوں نے خوب خوب قسمیں
 لگائیں۔ لیکن شیلڈن جو جاسپن اور مغزوہ تھا۔ اسے پلھ کر آگ بگولا ہو
 گیا۔ اسے پتہ چل گیا کہ خط لکھنے والا کون ہے۔ چنانچہ وہ گھوڑے پر سوار
 ہوا اور لنکن کی تلاش میں چل پڑا اور اسے زور آزمائی کے لئے للکارا۔ لنکن
 رٹا نہیں چاہتا تھا۔ وہ زور آزمائی کا مخالف تھا۔ لیکن بغیر طے وہ
 اپنی آبرو بھی نہیں بچا سکتا تھا۔ اسے ہتھیار سے لڑنے کا اختیار دیدیا گیا
 چونکہ اس کے بازو لمبے تھے۔ اس نے تلوار کی لڑائی منظور کر لی اور دیسٹ پائپ
 کے ایک ماہر سے تلوار چلانے کا کرب سیکھنا شروع کر دیا۔ مغزوہ تاریخ کو
 دریائے مسیسی پی کے رینیل میدان میں دونوں حریف مقابل ہوئے جو
 آخر دم تک لڑنے کے لئے تیار ہو کر آئے تھے لیکن فیصلہ کن لمحوں میں
 دونوں کے حامی پیچ میں کود پڑے اور انہوں نے لڑائی بند کرادی۔
 لنکن کی زندگی میں یہ واقعہ بڑا طوفانی ثابت ہوا۔ اس واقعے سے
 اس نے اس کے بعد کسی کو توہین آمیز خط نہیں لکھا، نہ کبھی کسی کا مذاق
 اڑایا۔ اور نہ ہی اس کے بعد اس نے کسی شخص پر کسی قسم کی کھمچہ چینی کی۔
 خاز ججی کے دوران میں لنکن پوڈ میک کی وجہ کے جرنیل بنے بعد
 دیگر بدلتا رہا اور ان میں سے ہر ایک — میک کلینن، پوپ برن
 سائڈ، ہوکر میلری — فاش غلطیوں کا مرتکب ہوا۔ یہاں تک کہ

یادوسی کے عالم میں لنکن فروش پیمائی کرتا رہتا تھا۔ قوم کی قوم نے ان نالائق جرنیلوں کی مذمت کی۔ لیکن لنکن نے کہ اس کا دل سب کی طرف سے صاف تھا۔ اپنے ایمان کو متزلزل نہ ہونے دیا۔ اس کا ایک محبوب مقولہ تھا کہ ”دوسروں کا محاسبہ نہ کرو ورنہ تمہارا بھی محاسبہ کیا جائے گا“

ارد جب لنکن کی پیروی ارد دوسرے لوگ دشمنوں کو سخت کلمات کہتے تھے تو لنکن جواب دیتا ”ان پر کتنی چینی نہ کرو۔ ان جیسے حالات میں ہم ہوں تو ہم بھی وہی کریں جو وہ کر رہے ہیں“

لیکن اگر کتنی چینی کے لئے کبھی موقع پیدا ہوتا تو لنکن یہ کام بھی سر انجام دیتے میں کوتاہی کبھی نہ کرتا تھا۔ ایک مثال سن لیجئے:

جون ۱۸۶۳ء کے پہلے تین دنوں میں گیسٹیز برگ کی لڑائی پیش آئی۔ ۴۔ جولائی کی شام کوئی نے جنوب میں پسپا ہونا شروع کر دیا۔ ملک بھر میں بارش ہو رہی تھی۔ جب آئی اپنی شکست خوردہ فوج کو لئے ہوئے ٹو میک کی طرف بڑھا تو راستے میں ایک دریا حائل تھا جو طغیانی کے باعث ناقابل عبور ہو گیا تھا۔ صدر لنکن کی فاتح فوج اس کا تعاقب کر رہی تھی۔ آبیاب دام میں آچکا تھا۔ کسی طرح بچ نہیں سکتا تھا۔ یہ ایک زریں موقع تھا جو قدرت کی طرف سے پیدا ہو گیا تھا اس موقع پر آئی کی فوج پر چھاپہ مارا اور اسے بے دست و پا کر دینا آسان تھا۔ اس مرحلے پر جنگ جیتی جاسکتی تھی مگر لنکن نے پراسید ہو کر جزل میڈ کو حکم دیا کہ وہ جنگی کونسل بلائے بغیر آئی کی فوج پر حملہ کر دے۔ لنکن نے بذریعہ تار اپنے احکام بھیجے، بعد میں ایک خاص قاصد کے ذریعے ان احکام کی تعمیل کا مطالبہ کیا۔

لیکن جزل میڈ نے کیا کیا، جو کچھ اسے کما گیا بالکل اس کے برعکس

نکن کے احکام کو پس پشت ڈالتے ہوئے اس نے جگی کونسل بلائی تھی جس نے تامل کیا، تاخیر اس نے تاخیر کی، اس نے بذریعہ تار ہر طرح کے عذرات ننگ پیش کئے۔ غرض اس نے تی پر حملہ کرنے سے صاف انکار کر دیا۔ بالاخر دوسرا پانی اتر گیا اور آئی اپنی فوج سمیت پار اتر گیا۔

نکن اس پر بہت بگڑا۔ اس نے اپنے بیٹے رابرٹ کے سامنے چلاتے ہوئے ”اس کا مطلب کیا ہے؟ اے خدائے عظیم اس کا مطلب کیا ہے؟ وہ ہماری دسترس میں آچکے تھے۔ ہمیں صرف ہاتھ ہلانے کی ضرورت تھی اور وہ ہمارے قابو میں تھے۔ لیکن میری موقع شناسی فوج کے اندر کوئی حرکت پیدا نہ کر سکی۔ ان حالات میں کوئی بھی جرنیل ہوتا تو لی کو شکست دیتا۔ اگر میں خود وہاں جا سکتا تو اے یقیناً ٹھکانے لگا دیتا“

سخت مایوسی کے عالم میں نکن نے جرنل میڈ کے نام حسب ذیل خط لکھا۔ وہ نہایت قدامت پسند تھا اور اپنی تحریر میں بہت محتاط۔ لہذا یہ خط جو ۱۸۶۳ء میں نکن کے قلم سے نکلا ایک زبردست سرزنش سمجھنا چاہئے :

”میرے پیارے جرنیل

آئی کے بجائے نکل جانے میں جو خطرہ پنہاں ہے۔ میں نہیں سمجھتا کہ اس کا آپ نے کما حقہ، اندازہ کیا ہوگا۔ وہ ہماری دسترس میں آچکا تھا اگر اس کا اسی وقت تعاقب کیا جاتا تو جنگ وہیں ختم ہو جاتی۔ اب ایسی حالت ہے کہ جنگ کو ایک غیر متعین عرصے کے لئے جاری رکھنا پڑے گا۔ اگر آپ پچھلے سو وار کے دن آئی پر آسانی سے حملہ آور نہیں ہو سکتے تھے۔ تو اب آپ دریا پار کر کے ایسا کیونکر کر سکتے ہیں جبکہ آپ کے پاس بمقابلہ اس دن کے

بھی دو تہائی رہ گئی ہے۔ آپ سے اس قسم کی توقع رکھنا ایک غیر معقول بات ہوگی اور مجھے کوئی امید نہیں کہ اب آپ اس سلسلے میں کوئی زیادہ موثر قدم اٹھا سکیں۔ آپ وہ زیر موقع ہاتھ سے کھو چکے ہیں اور میں اس وجہ سے بے اتھارہ پریشان ہوں اور رنجیدہ ہوں۔“

آپ کے خیال میں جزل میڈ نے یہ خط پڑھ کر کیا کیا ہوگا۔ میڈ نے یہ خط کبھی نہیں دیکھا۔ نلکن نے اسے ڈاک کے حوالے ہی نہیں کیا تھا۔ یہ خط نلکن کی موت کے بعد اس کے کاغذات میں ملا۔

میرا قیاس یہ ہے — اور یہ محض قیاس ہی ہے — کہ نلکن نے یہ خط لکھ کر کھڑکی سے باہر پھینک کر دیکھا اور اپنے دل سے کہا: ”ایک منٹ ٹھیر جاؤ، مجھے اس قدر جلدی نہیں کرنی چاہیے۔“ اسٹ ہاؤس کی آرام دہ اور خاموش فضا میں بیٹھ کر میرے لئے میڈ کو حکم دینا آسان ہے۔ لیکن اگر میں خود گسٹز برگ کے میدان میں موجود ہوتا اور میں بھی انسانی جاؤں کو بے تحاشا خاک و خون میں لوٹتے ہوئے دیکھتا جیسا کہ پچھلے ہفتہ میڈ نے دیکھا ہے اور زخمیوں اور مرنے والوں کی چیخ و پکار سے میرے بھی کان پھٹ رہے ہوتے تو شاید میں بھی لی پر حملہ آور ہونے کے لئے بیتاب نہ ہوتا۔ اگر میں بھی میڈ کی طرح بزدل ہوتا تو وہی کچھ کرتا جو اس نے کیا۔ لیکن اب تو بانی سر سے گزر چکا ہے۔ اگر میں یہ خط بھیج دوں تو میرے دل کی بھڑاس تو نکل جائے گی لیکن میڈ اپنی مدافعت کی کوشش کریگا۔ یہ خط پڑھ کر وہ مجھ سے نفرت کرنے لگے گا۔ اس خط سے اس میں بددلی کے جذبات ابھریں گے۔ جرنیل کی حیثیت سے اس کی آئندہ افادیت کم ہو جائے گی اور شاید وہ تنگ آکر فوج سے استعفا دے دے۔“

لہذا جیسا کہ میں پہلے کہ چکا ہوں لیکن نے یہ خط ایک طرف رکھ دیا۔
اس لئے کہ اسے اس امر کا صلح تجربہ ہو چکا تھا کہ سخت تنقید اور سرزنش
کا نتیجہ بالآخر کچھ نہیں نکلتا۔

تعبیہ و درد و زلٹ کا کتنا ہے کہ جب وہ صدر تھا اور اسے کوئی مشکل
مرحلہ پیش آ جاتا تو وہ اپنی آرام کرسی پر بٹیکہ لگا کر بیٹھ جاتا اور لیکن کی قید
آدم تصویر کی طرف دیکھا کرتا تھا جو اس کی میز کے اوپر دائیں ہاؤس میں
آویزاں تھی اور اپنے دل سے سوال لگاتا۔ اگر اس وقت میری جگہ لیکن ہوتا
تو اس موقع پر کیا کرتا؟ وہ کس طرح اس مسئلے کو حل کرتا؟

اسندہ جب کبھی می کو سرزنش کرنے کا موقع آئے تو ہمیں بھی اپنے
کسی عظیم انسان رہنما کی تصویر کیہوت دیکھنا چاہئے اور دریافت کرنا چاہئے
”اگر اس شخص کو یہ مرحلہ پیش آتا تو کس طرح اس کا حل کرتا؟“

”کیا آپ کسی شخص کی کامیابی پسندنا چاہتے ہیں یا اس کی عادات کو بالکل
کر کے اس کی اصلاح کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا ہے تو بڑی اچھی بات ہے۔ میں
اس کے حق میں ہوں۔ لیکن اس کا تجربہ آپ اپنی ذات سے کیوں نہ شروع
کریں۔ مقررہ اس خود غرض بننے میں کوئی حرج نہیں۔ زیادہ مفید تو یہی
ہے کہ آپ دوسروں کو سنوارنے سے قبل اپنی اصلاح کریں۔ اس گوشش
میں کامیابی کا امکان کہیں زیادہ ہے“

براؤنگ کا مقررہ ہے۔ وجہ انسان خود اپنے نفس سے جنگ کرنا
ہے تو اس کی قدر و قیمت بڑھتی ہے۔ شاید آپ کی تکمیل ذات کے سلسلے
میں سال بھر کا عمر لگے۔ پھر آپ طویل چھٹی کا زمانہ گزار سکتے ہیں۔ یعنی پہلے
اپنی تکمیل کیجئے۔

کیفوشش کتا ہے۔ "جب تمہاری اپنی دلہیز غلیظ ہے تو پچھلے
کے متعلق یہ شکایت نہ کرو کہ کاپلی کی وجہ سے اس کی چھت ابھی تک برف سے
ڈھکی ہے۔"

میں ابھی نہ جواں ہی تھا اور لوگوں کو متاثر کرنے کے لئے بولی جدوجہد
کر رہا تھا کہ میں نے نامہ امریکی مصنف رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ ڈیوس کے نام
ایک اجتماع خط لکھا۔ میں نے مصنفین کے متعلق اپنے رسالے کے لئے
مضمون تیار کر رہا تھا۔ میں نے ڈیوس سے دریافت کیا تھا کہ اس کے لکھنے
کا طریق کیا تھا۔ چند ہفتے قبل مجھے ایک شخص نے خط لکھا تھا جس کے
نیچے یہ الفاظ درج تھے۔ "خط پر نظر ثانی نہیں کی جاسکتی" میں اس سے
بہت متاثر ہوا اور سمجھا تھا کہ لکھنے والا کوئی بڑا نامی گرامی اور نہایت معروف
آدمی ہے۔ میں بالکل مصروف آدمی نہیں تھا۔ لیکن پھر بھی رچرڈ ڈیوس
ہارڈنگ پر رعب ڈالنے کے لئے میں نے خط کو ان الفاظ پر غم کیا۔ "خط
پر نظر ثانی نہیں کی جاسکتی" اس نے میرے خط کا جواب لکھنے کی زحمت نہیں
اٹھائی۔ اس نے میرا خط واپس کر دیا اور نیچے یہ لکھ دیا۔ "گستاخی کا
جواب گستاخی کی صورت میں دینا میں نے پسند نہیں کیا" یہ سچ ہے کہ میں
نے غلطی کی تھی اور میں اس سرزنش کا مستحق بھی تھا۔ لیکن انسان ہونے کی
حیثیت سے یہ جواب سخت ناگوار گندا۔ میں نے اس شدت کے ساتھ اس
کو محسوس کیا کہ دس سال بعد جب میں نے ہارڈنگ کے انتقال کی خبر
پڑھی۔ تو اس وقت بھی یہ احساس میرے دل میں چمکیاں سے رہا تھا۔

اگر ہم کسی کا غضب بھڑکانا چاہتے ہیں۔ جس کا اثر سالہا سال بلکہ
موت تک باقی رہے تو ایسے ہم اس پر جلی کٹی ٹھک چینی شروع کر دیں۔ خواہ

ہیں اس بات کا یقین ہی ہو کہ ہماری نکتہ چینی درست ہے۔ لیکن اس کا نتیجہ ہی نکلے گا۔

لوگوں سے بڑا ذکر تے وقت ہمیں اس امر کا خیال رکھنا چاہئے کہ ہم منطقی قسم کی مخلوق سے معاملہ نہیں کر رہے ہیں بلکہ ہمارا معاملہ جذباتی مخلوق سے ہے وہ مخلوق جس کے سینے میں تعصبات اہل رہتے ہیں۔ غرور بھی ہے اور تکبر بھی۔ نکتہ چینی نہایت خطرناک شعلہ ہے۔ ایسا شعلہ جو غرور کے بارود کا س دھماکا پیدا کر دیتا ہے۔ ایسا دھماکا جو موت کے منہ میں دھکیل دیتا ہے۔ مثال کے طور پر جنرل یو فاروڈ پر نکتہ چینی ہوئی اور وہ فوج کو اس کی قیادت میں فرانس جانے سے روک دیا گیا۔ اس کے غرور کو ایسا صدمہ پہنچا کہ اسی حادثے سے مر گیا۔

ٹامس ہارڈی نے اپنے بہترین ناولوں سے انگریزی ادب میں بیش بہا اضافہ کیا ہے۔ لیکن اس پر اسقدر تلخ نکتہ چینی ہوئی کہ اس نے تختی افسانے لکھنے بند کر دیے۔ اسی نکتہ چینی نے نامور انگریز شاعر ٹامس چیلڈن کو خود کا پر مجبور کر دیا۔

جنم فرینکلن جو اپنے ایام شباب میں بالکل سیدھا سادا آدمی تھا ایسا چلتا پرزہ ہو گیا اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں اتنا ماہر ہو گیا کہ اسے فرانس میں امریکہ کا سفیر بنا کر بھیجا گیا تھا۔ اس کی کامیابی کا راز کیا تھا؟ اس نے کہا تھا۔ ”میں کسی آدمی کی براہی نہیں کرتا۔ البتہ ہر ایک کی بھڑکیاں میرے علم میں ہیں۔ وہ بیان کرنا ہوں۔“

ہر بیوقوف نکتہ چینی، مذمت اور شکار کرنے کا اہل ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے بھی ہیں۔

لیکن افہام و تعلیم اور عفو و دگند کے لئے سیرت کی پختگی اور نفس پر قابو پانے کی ضرورت ہے۔
کار لائی کتنا ہے۔ ”بڑا آدمی چھوٹوں سے بڑناؤ کرتے وقت بھی اپنی بڑائی کا اظہار کرتا ہے۔“

لوگوں کی مذمت کرنے سے پہلے ہمیں ایسا نہیں سمجھنے کی کوشش کرنی چاہئے ہمیں یہ جاننا چاہئے کہ جو کچھ وہ کرتے ہیں کیوں کرتے ہیں۔ یہ بات ٹکھ چینی کی بہ نسبت زیادہ مفید اور خوشگوار ہے اور اس سے ہمدردی، بردباری اور شفقت پیدا ہوتی ہے۔ ”سب کو جاننا سب کو معاف کر دینے کے مترادف ہے۔“ ڈاکٹر جانسن نے کہا تھا۔ ”جب تک انسان موت کی منزل تک نہیں پہنچ جاتا خود خدا بھی اس کے اعمال کا محاسبہ نہیں کرتا اس لئے آپ اور میں ایسا کیوں کریں؟“

کامیاب تعلقات کا رازِ اعظم

دنیا میں ہر کسی سے اپنی مرضی کے مطابق کام لینے کا حرف ایک ہی طریقہ ہے۔ آپ نے شاید ہی کبھی سوچا ہو۔ — واقعی حرف ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ ہے کہ دوسرے شخص میں وہ کام کرنے کی خواہش پیدا کر دیں۔ جو

آپ اس سے لینا چاہتے ہیں ۔

یاد رکھئے ۔ اس کے علاوہ کوئی اور طریقہ نہیں ہے ۔ البتہ آپ کسی شخص کی کنپٹی پر پستول رکھ کر اسے اپنی گولی آپ کے حوالے کرنے پر مائل کر سکتے ہیں ۔ آپ اپنے کسی ملازم کو گولی سے اڑا دینے کی دھمکی دے کر اس کا اشتراک عمل حاصل کر سکتے ہیں ۔ لیکن صرف اسی وقت تک کہ آپ یہ غیر اخلاقی طریقہ اختیار کرتے ہیں ۔ آپ کسی بچے کو ڈرا دھمکا کر اپنی مرضی کے مطابق کام لے سکتے ہیں ۔ لیکن ایسے جاہلانہ طریقوں کا رد عمل بہت ہی خراب ہوتا ہے ۔ کسی کے لئے آپ سے خدمت لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے کہ وہ آپ کی خواہش کو پورا کرے ۔

آپ کیا چاہتے ہیں ؟

بیسویں صدی کے مشہور ترین ماہر نفسیات سگمنڈ فرایڈ کہتے ہیں کہ ہمارے ہر فعل کے دو محرک ہوا کرتے ہیں ۔ جنسی خواہش اور بڑا بننے کی امنگ ۔ امریکہ کے بہت بڑے فلسفی پروفیسر جان ڈیلوی ، اسی بات کو ذرا دوسرے لفظوں میں بیان کرتے ہیں ۔ وہ کہتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بڑی خواہش ” اہم بننے کی امنگ ” ہے ۔ اس تجلے کو یاد رکھئے ۔ ” اہم بننے کی امنگ ” یہ بہت مرمدی جملہ ہے ۔ اس کتاب میں اس کا ذکر بار بار آئیگا ۔ آپ کیا چاہتے ہیں ؟ آپ سب کچھ نہیں چاہتے ۔ صرف چند چیزیں ایسی ہیں جن کی آپ کو خواہش ہے ۔ اور انہیں آپ اس شدت سے چاہتے ہیں کہ آپ کی مزدت سے انکار نہیں کیا جاسکتا ۔ یہ چیزیں تقریباً ہر شخص کا بالغ شخص چاہتا ہے ؛

۱۔ صحت اور جان کی حفاظت

۲۔ خوراک

۳۔ نیند

۴۔ روپیہ اور روپے سے خریدی جانے والی چیزیں۔

۵۔ موت کے بعد کی زندگی۔

۶۔ جنسی خواہش کی تسکین

۷۔ بچوں کی خوشحالی

۸۔ بڑائی کا احساس

تقریباً یہ سبھی خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں۔ ان میں ایک خواہش اتنی ہی شدید اور لٹنی ہے۔ جتنی طعاً یا نیند کی خواہش لیکن اس کی تکمیل شاید کبھی ہوتی ہو اور وہ ہے جسے فرانزہ بڑا بننے کی امنگ کہتا ہے اور ڈیوی "اہم پننے کی امنگ"۔ ایک مرتبہ لیکن نے ایک خط کا آغاز یوں کیا "ہر آدمی ستائش پسند ہے"۔

دویم جمیز نے ایک مرتبہ کہا "انسانی فطرت کی سب سے بڑی آرزو توفیر شناسی کی بھوک ہے"۔ یاد رکھئے۔ انہوں نے قدر شناسی کی خواہش یا "تمنا" یا "آرزو" نہیں بلکہ "قدر شناسی کی بھوک" کہا ہے۔

تو یہ ہے انسان کی مستحکم اور اہم بھوک۔ جو آدمی اس بھوک کی تسکین کرنا چاہتا ہے وہ لوگوں کو اپنی مٹھی میں رکھتا ہے اور ان سے ہر کام کے کتنا ہے۔ ایسے آدمی کی موت کا ہر شخص کو افسوس ہوتا ہے۔

انسان کی حیوانات پر فضیلت کی ایک بڑی امتیازی خصوصیت اس کا احساس برتری بھی ہے۔ مثال کے طور پر جب میں مسوری میں اپنے باپ

کے ساتھ کھینچی باڑی کا کام کیا کرتا تھا تو میرے والد مذبح خانے کے لئے ٹیڈیک
 جوہی کی کونسل کے سُر اور اعلیٰ نسل کے مویشی بھی پالا کرتے تھے۔ ہم اپنے
 سُر اور مویشی ماڈل ولیٹ کے دیہاتی سیلوں اور مویشیوں کی نمائشوں
 کی نمائشوں میں لے جایا کرتے تھے۔ اس طرح ہم نے بیسیوں انعام جیتے۔
 میرے والدین نیلے نیلے تمغوں کو ململ کی ایک سفید چادر میں لٹا کر دیا
 کرتے تھے۔ جب کبھی ہمارے یہاں کوئی دوست یا مہمان آتا۔ تو وہ
 سفید ململ کی یہ لمبی سی چادر نکال لاتے اور ہم دونوں اس چادر کو کناروں
 سے پکڑ کر ان لوگوں کو تنگے دکھایا کرتے۔

سُروروں کو ان پتھروں کی مطلق پرواہ نہ تھی جو انہوں نے جیتنے تھے لیکن
 والد صاحب کو ان کی بہت قدر تھی۔ کیونکہ ان انعامات سے ان کے احساس
 برتری کی تسکین ہو جاتی تھی۔

اگر ہمارے آباد اجداد میں بڑا بننے کی دل سزا انگ نہ ہوتی تو ہمتیہ
 کا وجود ناممکن ہوتا اس انگ کے بغیر ہم بڑے حیوان ہوتے۔
 بڑا بننے کی اسی خواہش نے ایک بقال کے غریب تربیت نیا یافتہ ملیم
 کو قانون کی چند کتابوں کے مطالعے پر مجبور کیا جو اگلے گھر کے کباڑ خانے سے
 ملیں اور جنہیں اس نے دھوپے کے عوض خریدا تھا۔ شاید آپ نے بقال
 کے اس ملیم کا نام سنا ہو گا۔ اس کا نام لیکن تھا۔

میری احساس برتری کا جذبہ تھا جس نے مجھ کو اپنے غیر فانی ناول لکھنے
 پر ابھارا۔ اسی جذبے نے سرکر سٹو فرین کو سنگ تراشی کے بہترین نمونے
 پیش کرنے پر اکسایا۔ اسی جذبے نے راک فیلر کو اپنی خدمت سے زائد
 اربوں روپے جمع کر لے پر مجبور کیا اور یہی وہ خواہش ہے جس کے تحت

آپ کے شہر کے بڑے رئیس ایسی عمارات تعمیر کراتے ہیں جو ان کی اپنی مرضی سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔

یہی امنگ آپ کو نئے سے نئے فلیشن کا لباس پہننے، جدید سے جدید ماڈل کی کار خریدنے اور اپنے تیز ٹیم پتوں کی تعریفیں کرنے پر مجبور کرتی کرتی ہے،

یہی آرزو بہت سے بڑکوں میں بد معاش، قاتل اور ڈاکو بننے کا شوق پیدا کرتی ہے۔ نیویارک کے سلاٹر پولیس کمشنر ای پی پی۔ میول روٹا کہتے ہیں۔ ”آج کا ہر نوجوان مجرم، خود پسندی کا مارا ہوتا ہے۔ گرفتاری کے بعد ان کی پہلی درخواست ان اخبارات کا مطالعہ ہوتا ہے جو انہیں بنا کر پیش کرتے ہیں۔ جتنا عرصہ ان کی تصویریں اخبار میں آئیں اس قدر، لڈ برگ، ٹو سکاٹا یا روز ولٹ جیسی مشہور سیتوں کی تصویروں کی طرح چھپتی رہتی ہیں اتنا عرصہ بجلی کی پھانسی والی گرم نشست کا خیال ان کے ذہنوں کے قریب نہیں پھلکتا۔“

اگر مجھے آپ یہ بتادیں کہ آپ اپنے احساس برتری کی کس طرح تسکین کرنے میں تو میں فوراً بتا سکتا ہوں کہ آپ کون ہیں۔ ہماری سیرت کی تعمیر اسی بنیاد پر ہوتی ہے۔ کسی شخص کے متعلق سب سے اہم بات یہی ہے۔ مثال کے طور پر جان ڈی راک فیلر چین کے مشہور شریپکنگ میں جدید طرز کے ہسپتال کی تعمیر کے لئے روپیہ دے کر ان کو ٹیڈ غریب چینیوں کی امداد کر کے جنہیں زندہ جانتے ہیں اور نہ کبھی جان سکیں گے، اپنے آپ کو بڑا آدمی خیال کرنے ہیں۔ اس کے برعکس ڈوگلر نے بنک لوٹ کر اور قاتل بن کے اپنے آپ کو بڑا محسوس کیا۔ جب پولیس اس کا پچھا کر رہی تھی تو وہ ایک زمیندار کے گھر جا

گھسا اور کہا - ”میں ڈنکر ہوں“ اسے ناز تھا کہ وہ اپنے وقت میں لوگوں کا اول نمبر کا دشمن ہے۔ اس نے کہا - ”میں آپ کو نقصان نہیں پہنچاؤں گا میں ڈنکر ہوں“

ابنہ ڈنکر اور راک فیلر میں یہی فرق ہے کہ انہوں نے جڑ بننے کی خواہش کی تسکین کے لئے کیا راستہ اختیار کیا۔ تازنخ ایسے مشہور افراد کی مثالوں سے بھری پٹی ہے جو جڑ بننے کی انتھک کوشش کرتے رہے۔ حتیٰ کہ جارج واشنگٹن بھی اپنے آپ کو ”جناب، عالی ہمت، مدد ریاست ہائے متحدہ امریکہ“ کہلانا پسند کرتے تھے۔ کولس نے ”امیر البحر دوسرائے ہند“ کے خطاب کی درخواست کی تھی۔ کینھرائن ان خطوں کو کھولتی بھی نہ تھی جن پر سرنامہ کے طور پر ”ملکہ معظّمہ“ نہ لکھا ہوتا تھا۔ مسز لنکن وائٹ ہاؤس میں مسز گرانٹ پر یہ کہہ کر برس پڑیں کہ ”میری اجازت کے بغیر تم نے میرے سامنے بیچنے کی جرأت کیسے کی؟“ ہمارے یہاں کے کروڑ پتی سرمایہ داروں نے امیر البحر بانٹو کی قطب شمالی کی ہم کے لئے اس وعدے پر روپیہ دیا کہ وہ ہر فانی پہاڑوں کے سلسلوں کو ان کے نام سے موسوم کرے دیا۔ کروڑ پتی کو خیال تھا کہ اس کی حوصلہ افزائی جب ہی ہو سکتی ہے کہ پیریں شہر کا نام بدل کر اس کے نام پر رکھا جائے۔ یہاں تک کہ شیکسپیر جیسے دنیا کے سب سے بڑے فن کار نے بھی اپنے خاندان کی شان و شوکت میں چار چاند لگانے کے لئے شاہی ڈھال حاصل کی جس پر اس کے خاندان کا نشان خصوصی ”اکھدا“ تھا۔

بعض اوقات لوگ ہمدردی، توجہ حاصل کرنے کی خاطر اور احباب بزرگی کی تسکین کے لئے اپنا بچ بن جاتے ہیں۔ مسز میک کھلی اس بات میں بڑائی محسوس

کرتی تھی کہ اس کا شوہر، صدد امریکہ ایم ملکی معاملات پس پشت ڈالے مسلسل کئی گھنٹوں تک اس کے بستر پر ایک بازو اس پر رکھے ہوئے اس کے پاس بیٹھا رہے اور اسے تھپک تھپک کر سلاتا رہے۔ وہ اپنے شوہر کی توجہ کی اس قدر بھڑکی تھی کہ اس نے اپنے شوہر کو اس وقت تک وہاں سے جانے نہ دیا۔ جب تک کہ اس نے دانٹوں کے ڈاکڑ سے اپنا نیا دانت نہ لگوا لیا ایک دفعہ تو اس نے طوفان ہی برپا کر دیا جبکہ اس کے شوہر کو جان سے مفرورہ وقت پر طاقات کرنے کی غرض سے مجبوراً اپنی اہلیہ محترمہ کو ڈاکڑ کے پاس اکیلی چھوڑ کر جانا پڑا۔

ایک مرتبہ میری رابرٹس ہارٹ نے مجھ سے ایک خوبصورت اور بھلی چنگی اور نوجوان عورت کا ذکر کیا جو اپنی بڑائی کے جذبے کی خاطر اپنا بیٹن گئی۔ مسز رابرٹس ہارٹ نے کہا۔ ”وہ عورت محبت میں مسلسل ناکام ہوتی رہی اور ایک دن بالکل مایوس ہو گئی کہ اب شاید اس کی شادی نہ ہو سکے اس کی نگاہوں کے سامنے سالہا سال کی تنہائیاں تھیں اور مستقبل میں امید کی کوئی کرن نظر نہ آتی تھی۔ وہ اسی فکر میں صاحب فراش ہو گئی اور متواتر دس سال تک اس کی بوطعی ماں تیسری منزل پر اس کی تیار کاری کرنے، کھانے برتن سے جانے، دوا پلانے کی مصیبت سہتی رہی۔ اتفاقاً ایک دن بوطعی ماں تھک ہار کر گر پڑی اور اللہ میاں کو پیاری ہو گئی۔ نوجوان عورت نے چند مہینے تو اسی حالت میں جوں توں کر کے گزاری دیئے۔ پھر ایک دن وہ اچانک اٹھ کھڑی ہو گئی، لباس پہنا اور دوبارہ باقاعدہ زندگی بسر کرنا شروع کر دی۔“

کچھ طہرین تو یہاں تک کہتے ہیں کہ اگر بعض لوگوں کو حقیقی دنیا میں رہی

کا احساس نصیب نہ ہو تو وہ اسے دیوانگی کے خوابِ زار میں تلاش کرنے کی غرض سے پاگل ہو جائیں۔ امریکی ہسپتالوں میں سب سے زیادہ تعداد ان مریضوں کی ہے جو دماغی بیماریوں میں مبتلا ہیں۔ اگر آپ کی عمر پندرہ سال سے زیادہ ہے اور آپ نیویارک اسٹیٹ میں رہ رہے ہیں تو پانچ فیصدی اس بات کا امکان ہے کہ آپ اپنی زندگی کے سات سال کسی دماغی ہسپتال میں گذار س گئے۔

دیوانگی کا سبب کیا ہے؟
 کوئی شخص بھی اس قسم کے پیچیدہ سوال کا جواب آسانی سے نہیں دے سکتا۔ لیکن عیسٰی علم ہے کہ بعض بیماریاں مثلاً آتشک ذہن کے خلیوں کو تڑپ کر ضائع کر دیتی ہیں اور اس طرح دیوانگی کی موجب بنتی ہیں۔ دراصل آدمی سے زیادہ بیماریوں کا سبب دماغی مدے، شراب نوشی، جراثیم کے ذریعے ذہن کا نہ ہر آلود ہو جانا ہے اور دماغ کا زخمی ہو جانا ہے۔ لیکن آدمی دماغی بیماریوں کی وجہ سے بھی دماغ کے دماغ کا دماغ پہلو ہے۔ باقی ماندہ آدمی دماغی مریضوں کی تعداد کے دماغ میں کئی عضوی خرابی نہیں ہوتی۔ پوسٹ مارٹم کے دوران میں ان کے دماغ کی رگیں بڑی سے بڑی طاقت والی خوردبین سے بھی دیکھی گئی ہیں۔ لیکن ان کے دماغ بظاہر بالکل اسی طرح صحیح و سالم نظر آئے جیسے کہ ہمارے اور آپ کے ہیں۔
 پھر یہ لوگ پاگل کیوں کر ہوئے؟

میں نے حال ہی میں یہ سوال پاگلوں کے ایک بہت بڑے ہسپتال کے بڑے ڈاکٹر سے کیا۔ یہ ڈاکٹر صاحب دیوانگی کے علم میں ماہر ہونے کی بنا پر بڑے سے بڑا خطاب اور بڑے سے بڑا انعام حاصل کر چکے ہیں۔ انہوں نے

مجھے صاف لفظوں میں بتا دیا کہ انہیں یہ علم نہیں ہے کہ لوگ کیونکر پاگل ہو جاتے ہیں۔ ٹھیک طرح سے کوئی بھی نہیں جانتا۔ لیکن انہوں نے یہ بات ضرور بتائی کہ بہت سے پاگل ہونے والے لوگ ذیوانگی میں احساس برتری محسوس کی تسکین حاصل کرتے ہیں۔ کیونکہ اصلی زندگی میں وہ اپنے اس جذبے کی تسکین نہ کر سکے۔ انہوں نے کہا۔ میرے زیر علاج اس وقت ایک مریض ہے جس کی شادی ایک زبردست المیہ ثابت ہوئی۔ وہ محبت، اجنبی تسکین، بچے اور سماجی عزت کی بھڑکی تھی۔ لیکن زندگی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی بھیر دیا۔ اس کا خاوند اس سے محبت نہ کر سکا اور اس نے اس کے ساتھ بیٹھ کر کھانے پینے سے بھی انکار کر دیا۔ وہ حکماً اپنا کھانا اور پر کی منزل میں منگو کر کھانے لگا۔ اس کی کوئی اولاد نہیں تھی۔ نہ کوئی سماجی مرتبہ تھا۔ لہذا وہ پاگل ہو گئی۔ اس نے اپنے تخیل میں اپنے خاوند کو طلاق دے دی اور اپنے آپ کو اسی نام سے پکارنے لگی جو نام اس کے والدین نے رکھا تھا۔ آج کل وہ یہ خیال کرتی ہے کہ وہ ایک اعلیٰ انگریزی خاندان میں بیاہی گئی ہے اور وہ اپنے آپ کو لیڈی اسمتھ پکارا جانے پر اصرار کرتی ہے۔“

اس نے مزید کہا۔ ”جہاں تک بچوں کا تعلق ہے۔ اس کا خیال ہے کہ وہ ہر رات ایک نئے بچے کو جنم دیتی ہے۔ میں جب بھی اسے دیکھنے جاتا ہوں وہ کہتی ہے۔ ”خدا کا رات میں نے ایک بچہ جنا“ زندگی نے ایک مرتبہ اس کے غموں کے جہاز کو حقیقت کی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش کر دیا لیکن دیوانگی کے روشن و عجیب و غریب جزیرہ میں اس کے تمام جہاز لہکتے باؤبائی اور ستونوں سے ٹکرانے والی تند ہواؤں کے لغموں سمیت بندر گاہوں میں دھڑلے پھرتے ہیں۔

کتنا المناک واقعہ ہے - اس سے بڑا المیہ میرے علم میں نہیں - اس
 نوجوان عورت کے طبیب نے مجھ سے کہا - ”اگر میری طاقت میں اس کا علاج
 ہو اور میں پھر سے اسے صبح الذہن بنانے کے قابل بھی ہوں تو میں ہرگز ایسا
 نہ کروں گا - وہ اپنی موجودہ حالت میں بہت زیادہ خوش ہے“
 اجتماعی زندگی میں پاگل لوگ ہم اور آپ سے زیادہ خوش باش ہوتے
 ہیں - اکثر اپنی دیوانگی سے لطف اٹھاتے ہیں اور کیوں نہ ہو - انہوں نے
 اپنے مسائل حل کر لئے ہیں - وہ آپ کو دس لاکھ روپے کا چیک کاٹ کر
 دے دیں گے یا آپ کو آغا خاں سے طے کے لئے تمنا فی خط دیدیں گے
 انہوں نے اپنی خود ساختہ خواہشوں کی دنیا میں اپنے اس احساس برتری کی
 جذبہ کی تسکین کا سامان بنایا کر دیا ہے جس کے وہ اس قدر مطمئن تھے -
 اگر لوگ بڑائی کے اتنے بھڑکے کہ وہ اسے حاصل کرنے کے لئے سچ
 بچ پاگل ہو جاتے ہیں تو خیال کیجئے کہ کم لوگوں کے پاگل ہونے سے پہلے ان
 کی جائز قدر شناسی اور ستائش سے کتنا کچھ معجزے سرانجام نہیں دے سکتے -
 جہاں تک مجھے معلوم ہے - آج تک دنیا میں صرف دو ہی ایسے شخص
 گزرے ہیں جن کو چالیس لاکھ روپے سالانہ تنخواہ ملتی تھی اور ان کے نام ہیں
 ڈاکٹر کرائسٹر اور چارل شواب -

کہ درجہ تھی کہ مقرر شواب کو چالیس لاکھ روپے سالانہ یا گیارہ ہزار روپے
 روزانہ سے بھی زیادہ تنخواہ ملتی تھی - آخر کیوں؟

کیا اس لئے کہ شواب ایک غیر معمولی ذہانت کا مالک تھا؟ نہیں - تو
 پھر کیا اس لئے کہ وہ دوسرے لوگوں کے مقابلے میں خود لاد سازی کا کام زیادہ
 اچھی طرح جانتا تھا؟ یہ بھی نہیں - خود شواب نے ایک مرتبہ مجھے بتایا تھا -

کہ اس کے ماتحت ایسے لوگ کام کرتے ہیں جو اس کی بہ نسبت فولاد سازی کے کیس بڑے ماہر ہیں۔

شواہد کا کہنا ہے کہ اسے اتنی بڑی رقم محض اس لئے ملتی ہے کہ وہ لوگوں سے بڑا نو کرنے کا طریقہ جانتا تھا۔ میں نے اس سے دریافت کیا کہ وہ طریقہ کیا ہے؟ وہ راد اس کے اپنے لفظوں میں درج ذیل ہے۔ میرے خیال میں ان لفظوں کو پیتل میں کھدوا کر منگ بھر کے ہر گھر، ہر اسکول، ہر دفتر اور ہر دکان میں لٹکانا چاہئے۔ اسکول کے بچوں کو لاطینی گرامر کی گڑبڑیں یا برازیل میں بارش کی سالانہ مقدار رٹنے کے بجائے ان لفظوں کو حفظ کرنا چاہئے۔ یہ لفظ جادو کی تاثیر رکھتے ہیں کہ ہم ان کے مطابق زندگی بسر کرنے کی کوشش کریں تو ہماری زندگی میں ایک بڑا انقلاب آجائے۔

شواہد نے کہا۔ میرا سب سے بڑا سرمایہ میری وہ قابلیت ہے جس کے ذریعے میں لوگوں میں امنگ پیدا کرتا ہوں اور کسی شخص کے جوہر کو ابھارنے کا ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے تعریف و تحسین اور حوصلہ افزائی۔ مکسی آدمی کی امنگوں کو ختم کرنے کے لئے اس کے طرز عمل کی نکتہ چینی سے بڑی نکتہ چینی سے بڑی کوئی چیز نہیں۔ میں کبھی کسی پر نکتہ چینی نہیں کرتا۔ لوگوں میں کام کی تحریک پیدا کرنا میرا فرض ہے۔ لہذا میں عیب جوئی سے نفرت کرتا ہوں۔ اگر مجھے کسی میں کوئی بات پسند آجائے تو میں جی بھر کے داد دیتا ہوں اور دل کھول کے تعریف کرتا ہوں۔

یہ ہے شواہد کا طریقہ کار۔ لیکن ہم سے تقریباً ہر شخص کیا کرتا ہے؟

اس سے بالکل الٹ۔ اگر اسے کوئی چیز پسند نہ آئے تو بلبلاتا ٹھٹھکتا ہے لیکن اگر اسے کوئی چیز اچھی لگے تو منہ سے کچھ نہیں کہتا۔

شواب نے کہا۔ ”میرے تعلقات کا دائرہ بہت وسیع ہے۔ دنیا کے مختلف ملکوں کے بڑے بڑے لوگوں سے میرا میل جول ہے۔ میرا تجربہ یہی ہے کہ بڑے ادا اعلیٰ مرتبے والے لوگوں نے بھی تحسین اور داد کی خاطر پہلے کی بہ نسبت کہیں بہتر کام کیا ہے اور زیادہ حالغشائی برتی ہے۔“

اس نے یہ بھی بتایا کہ اینڈریو کارنگی کی بے مثال کامیابی کا سب سے بڑا سبب کیا تھا۔ کارنگی اپنے ساتھیوں کی تعریف ان کے سامنے بھی اور ان کی غیر حاضری میں بھی کیا کرتا تھا۔ یہاں تک کہ کارنگی نے اپنے سنگ مزار پر بھی اپنے ساتھیوں کی تعریف لکھوائی۔ اس نے اپنے لئے جیتے جی یہ کتبہ لکھا ”یہاں وہ آدمی آرام کر رہا ہے جو اپنے سے قابل لوگوں کو بھی اپنے گرد جمع رکھنے کا راز جانتا تھا۔“

سچی تعریف ہی ایسا راز تھا۔ جس کی بدولت راک فیلر لوگوں پر آسانی سے قابو پایا کرتا تھا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ اس کے ایک حصہ دار ایڈورڈ ڈی ہڈ فورڈ نے ایک کاریگر کو سخت سخت کہا۔ چنانچہ اس سال مل پہلے جیسا تیار اچھا تیار نہ ہوا اور جنوبی امریکہ میں اسکی اتنی کمپٹ نہ ہوئی۔ اس طرح لاکھ روپے کا گھانا پڑا راک فیلر بے حصہ دار پر نکتہ چینی بھی کر سکتا تھا لیکن اسے معلوم تھا کہ اس نے اپنی کچھ کے مطابق اچھا کیا ہے۔ لہذا اس بات کو اٹھایا نہیں گیا۔ راک فیلر نے کوئی نہ کوئی تعریف کا پہلو ڈھونڈ نکالا اس نے بیڈ فورڈ کو مبارکباد دی کہ اسے لگائے ہوئے سرمائے پر ساٹھ فی صدی بحبت ہونچ۔ اس نے کہا۔ ”یہ بہت شاندار کامیابی ہے۔ اتنی کامیابی ہمیں شاید نادیدہ ہی نصیب ہوتی ہے۔“

زائیک فیلڈ ایک ایسا اچھا منتظم اور قابل کاروباری گذرا ہے جس نے

فلم سازی کی صنعت میں تھمپٹر کی بے انداز مقبولیت کو مات کیا ہے۔ اس کا راز یہ تھا کہ اس میں لوکیوں کی تحسین و تعریف کرنے کی صلاحیت تھی۔ وہ عام طور پر کوئی پھوپھری لڑکی ڈھونڈ نکالتا جس پر کوئی دوبارہ نظر ڈالنا بھی پسند نہ کرتا اور اسے ایسٹج پر لا کر حلیب اور کشش کا حیرت خیز نمونہ بنا دیتا۔ خوشنودی اور اعتماد کی قدر کو پہچانتے ہوئے وہ صرف اپنی توجہ اور تعریف و تحسین سے ہر عورت میں پہلے سے زیادہ خوبصورتی کا احساس پیدا کر دیتا تھا۔ وہ ایک پختہ کار آدمی تھا۔ وہ گانے والی لڑکیوں کی آمدنی ایک سو سے پانچ سو روپے فی ہفتہ تک بڑھا دیتا تھا۔ وہ کم دہجے کے لوگوں کا زبردست مددگار تھا۔ اپنی فلم کی افتتاح کی شب کو اس نے فلم میں حصہ لینے والے تمام ستاروں کو تاروے کر بلایا اور اس نے ہر گانے والی لڑکی کو امریکہ کی خوبصورت ترین عورتوں کے ساتھ بٹھایا اور دعوت کھلائی۔

ایک مرتبہ گج پر روزہ رکھنے کی خواہش نے غلبہ کیا اور میں نے متواتر چھ دن رات کچھ نہ کھایا۔ یہ کوئی مشکل بات نہ تھی۔ میں نے چھٹے دن کے چائے پر دوسرے دن کے مقابلے میں بہت کم بھوک محسوس کی۔ تاہم مجھے علم ہے کہ دنیا میں ایسے لوگ بھی ہیں کہ اگر ان کے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن فاقہ کرنا پڑے تو وہ اس کو بہت بڑا جرم خیال کریں گے۔ کیا وہی لوگ اپنے اہل و عیال یا نوکروں کو ایک دن تو کیا مہینوں بلکہ بعض اوقات برسوں بلکہ عموماً تک پُخلوس و بھوئی سے محروم رکھیں گے۔ وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ لوگ تحسین اور تعریف کے بھی اتنے ہی بھوکے ہوتے ہیں جتنے خوراک کے۔

جب الفریڈ لیونٹ نے فلم ”دی یونین ان ڈیپا“ میں ہیرو کا رول ادا کیا تو اس نے کہا۔ ”میری سب سے بڑی حاجت اپنی خدائی پرورش کی ہے۔“

ہم اپنے بچوں، دوستوں اور نوکروں کے جسموں کی پرورش کرتے ہیں۔
 لیکن ہم ان کی خودی کی شاید ہی کبھی پرورش کرتے ہوں۔ ہم ان کی طاقت بڑھانے
 کے لئے انہیں جُنا ہوا گشت اور سبزیاں کھاتے ہیں، لیکن ہم انہیں تختیں و
 تعریف کے نرم الفاظ سے محروم رکھتے ہیں جو ان کی یادوں میں سالہا سال
 تک صبح کے سناروں کے گیتوں کی طرح کھٹکتے رہیں۔

بعض کاری ان سلور کو پڑھتے وقت خیال کرتے ہوں گے۔ ”یہ
 سب دنیاوی ہی بکواس ہے۔ خوشامد، چالو کسی اور جھوٹ۔ میں یہ سب
 حربے آزما چکا ہوں۔ یہ سب ناکارہ ہیں۔ خاص طور پر یہ کچھ دار آدمیوں
 پر تو بالکل بھی بے اثر ہیں“

خوشامد سے کچھ دار لوگ واقعی متاثر نہیں ہوتے۔ کیونکہ خوشامد اکثر خود
 غرضانہ، بے خلوص اور سپاٹ ثابت ہوتی ہے۔ اسے بے اثر ہی ثابت ہونا
 چاہئے اور بیشتر ایسا ہی ہونا ہے۔ یہ بھی درست ہے کہ بعض لوگ اتنے
 جھوٹے ہوتے ہیں کہ گھٹیا چالو کسی کو بھی بڑی چاہ سے مضحک کر جاتے ہیں۔ بالکل
 اسی طرح جیسے ایک ناقول مرزا انسان گھاس تک کھا جاتا ہے۔

پھر کیا بات ہے کہ مڈو آنی برادران نے شادی اور نکاح کے سلسلے میں
 اتنی شاندار کامیابیاں حاصل کیں؟ یہ نام نہاد ”شہزادے“ کس طرح دوشمبو
 اور خوبصورت ترین فلمی ستاروں کو ایک دنیا بھر کی حسین ترین اور کرڈتی
 عورت کو بار بار اپن کو اپنے نکاح میں لانے میں کامیاب ہوئے۔ وہ کس طرح
 اپنے مقصد کو حاصل کر سکے؟ اڈیلہ راجس سینٹ جان نے ایک مرتبہ
 اپنے ایک مقالے میں جو رسالہ ”لبرٹی“ میں شائع ہوا تھا لکھا تھا۔ ”مڈو آنی
 برادران عورتوں کی بے پناہ فریفتگی بہت سے افراد کے لئے ایک ناقابل

مہم بات ہے :

ایک مرتبہ ایک مشہور و معروف خاتون ، ایک فن کار اور مردوں کے ذوق کی مشہور مبصر لانا نیگری نے اس راز کی تشریح مجھ سے یوں کی - "مجھے اب تک جتنے مردوں سے ملنے کا اتفاق ہوا ہے ٹھڈانی برادران ان میں سب سے بڑھ کر خوش مد کے فن میں ماہر تھے اور یہ ایک ایسا فن ہے جو آج کی مادہ پرست اور مسخری دنیا میں سرے سے ناپید ہے - جہاں تک میرا علم ہے - ہیں یقین سے کہہ سکتی ہوں کہ عورتوں کے لئے ان بھائیوں میں کشش کا یہی راز ہے " خوش مد سے تو ملکہ دکھڑیا تک متاثر ہو جاتی تھی - دوسرائیلی کا کہنا ہے کہ وہ ملکہ سے برتاؤ کرنے وقت بہت زیادہ خوش مد سے کام لیتا تھا - اس کے اپنے لفظوں میں وہ اکثر " بڑے بھونڈے طریقے سے ملکہ دکھڑیہ پر خوش مد کی منتوں کی تھیں چڑھا دینا تھا - لیکن دوسرائیلی نہایت مہذب ، شائستہ اور ہر شید آدمی تھا - اس نے سلطنت برطانیہ پر کئی سال تک حکومت کی - وہ اپنے فن میں بے نظیر تھا - یہ فردی نہیں کہ جو چیز اس کے کام آتی تھی - وہ ہمیں بھی کام دے - انجام کار خوش مد فائدے کے بجائے زیادہ نقص پہنچا سکتی ہے - خوش مد ایک کھوٹا سکہ ہے اور اگر آپ اسے ہر ذلت چلاتے رہنے کی کوشش کرتے رہیں تو یہ آپ کو ایک دن معیبت میں مبتلا کر سکتا ہے -

پھر خوش مد اور تحسین میں کیا فرق ہے ؟ جو اب بہت آسان ہے - ان میں سے ایک پُر خلوص اور ایک جھوٹی بات ہے - ایک دل کی آواز اور ایک زبانی جمع خراج ہے - ایک خود غرضانہ اور دوسری بے لوث ہے - ایک کو ہر جگہ پسندیدگی کی نظروں سے دیکھا جاتا ہے اور دوسری کو نفرت

کی نگاہ سے۔

حال ہی میں مجھے سٹرمیکسکو میں چاروٹلی پیک کے محل میں جنرل ادبریکن کے مجھے کو دیکھنے کا اتفاق ہوا۔ اس کے نیچے جنرل ادبریکن کے یہ فلسفیانہ الفاظ کندہ ہیں:

”حمداً اور خوشمنوں سے مت گھراؤ۔ لیکن خوش مدی دوستوں سے ڈرو۔“
آپ نے جو کچھ سمجھا تھا غلط تھا۔ میں خوشامد کا مشورہ ہرگز نہیں دے رہا ہوں۔ میں اس سے دور بھاگتا ہوں۔ میں ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔ مجھے یہ الفاظ دہرانے کی اجازت دیجئے۔“ میں واقعی ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔“

رشتہ نشاء جارج ٹیم نے بنگلہم محل میں اپنے مطالعے کے کمرے میں چھ اصول لکھ کر لٹکا رکھے تھے۔ ان میں سے ایک یہ تھا۔ ”مجھے دنیا زمندی سکھاؤ نہ سستی چا پلوسی“ خوشامد کی صحیح تعریف یہی ہے۔ سستی چا پلوسی۔ میں نے ایک مرتبہ کیس خوشامد کی تعریف پڑھی تھی جیسے یہاں دہرایا جانا چاہئے امداد یہ ہے۔ ”خوشامد کے معنی ہیں دوسرے آدمی کو ٹھیک ٹھیک بتانا کہ آپ خود اس کے متعلق کیا سمجھتے ہیں“

جب ہم کسی مسئلے پر غور نہیں کر رہے ہوتے تو بسا اوقات ہم اپنے وقت کا پچانوے فی صدی حقہ اپنے متعلق سوچ بچار میں صرف کرتے ہیں اگر ہم ایک لمحے کے لئے اپنے متعلق سوچنا بند کردیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں پر غور کرنا شروع کردیں تو ہمیں سستی اور جھوٹی چا پلوسی اختیار نہ کرنی پڑے کہ جو لبوں پر آنے سے پہلے ہی ٹنگی ہو جاتی ہے۔
ایمرسن کا قول ہے کہ جو کئی کچھ سے ملتا ہے وہ کسی دوسری طرح بچھ

بہتر ہوتا ہے۔ جب میں اس شخص کی بہتری اور عظمت پر اظہارِ مسرت کرتا
 ہوں تو وہ شخص میرا دوست بن جاتا ہے ۴

اگر یہ طریقہ ایمرسن جیسے عظیم المرتبہ انسان کے لئے مفید تھا تو کیا یہ
 میرے اور آپ کے لئے ہزار درجے مفید نہیں ہو سکتا؟ آئیے ہم اپنے کارناموں
 اور اپنی مزدوروں کا ذکر چھوڑیں اور دوسرے شخص کی خوبیوں کو شمار کریں۔
 خوش آمد اور جاپلوسی کی کوئی ضرورت نہیں۔ بس اتنا کافی ہے کہ لوگوں کی خبریں
 پر جی بھر کے داد دیجئے اور جی کھول کر تعریف کیجئے۔ لوگ آپ کے الفاظ کو
 پسند کریں گے۔ ایک بے بہا خزانے کی طرح انہیں دل میں محفوظ رکھیں گے
 اور زندگی بھر ان کو دہراتے رہیں گے۔ وہ آپ کو مقبول کتے ہیں لیکن وہ
 آپ کے ان لفظوں کو سالہا سال تک دہراتے رہیں گے۔

جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا
 اس کے ساتھ ہوگی، جو نہیں کر سکے گا اسے
 تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

میں آٹے سال گرمیوں کے موسم میں بحیرہ میں مچھلیوں کا شکار کھیلتے
 جاتا ہوں۔ ذاتی طور پر مجھے اسٹمبری کا پھل اور بالائی بہت پسند ہیں

لیکن میں یہ بھی جانتا ہوں کہ کسی خاص وجہ سے مچھلیوں کو کیچے پسند ہیں۔
 میں نے جب میں مچھلی کے شکار کے لئے جاتا ہوں تو میں یہ نہیں سوچتا کہ میں کیا
 چاہتا ہوں بلکہ یہ خیال کرنا ہوں کہ مچھلیاں کس چیز کو پسند کرتی ہیں۔ میں
 کانٹے میں اسٹا ہرکا کے پیر اور بالائی نہیں لگاتا بلکہ مچھلیوں کے آگے کیچہ
 یا لٹا پھینکتا ہوں اور کہتا ہوں۔ "شوق فرمائیے"۔

پھر جب ہم السائزل کو اپنے بس میں کرنا چاہیں تو اسی طرح مغل سے
 کام کیوں نہیں لیتے۔

لائڈ جارج نے ایسا کیا تھا۔ جب کسی نے ان سے کہا کہ میرانی کی بات
 ہے کہ جب آپ کے ساتھی، دوران جنگ کے تمام ٹھنڈا، دست، آریلیٹڈ،
 اور کھ مینسیو اپنے عہدوں سے الگ کئے جا چکے ہیں در ذہنوں سے اتز
 چکے ہیں تو پھر آپ کس طرح ابھی تک برسرِ اقتدار ہیں۔ انہوں نے جواب دیا
 کہ ان کے برسرِ اقتدار رہنے کی اگر کوئی وجہ ہو سکتی ہے تو صرف یہ کہ انہیں
 کانٹے میں مچھلیوں کی من بھاتی چیز لگانے کا گرو یا دہے۔

ہم اپنی ضروریات کا ڈھنڈورا کیوں پیش۔ یہ تو چکا۔ حرکت ہے۔
 بالکل لغو بات ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کو اپنا مقصد عزیز
 ہے لیکن یاد رکھئے کہ کسی دوسرے شخص کو آپ کی غرض سے کوئی واسطہ
 نہیں۔ دوسرے لوگ بھی آپ جیسے ہیں انہیں بھی اپنا مقصد عزیز ہے۔
 اس لئے کسی دوسرے آدمی کو متاثر کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ
 اس کی ضروریات کا ذکر کیا جائے اور اس کی تکمیل کا راستہ بتایا جائے۔
 آپ جب بھی کسی سے کام لینے کی کوشش کریں تو اس اصول کو
 یاد رکھیں۔

مثال کے طور پر آپ کو اپنے اردے کی سگریٹ نوشی پسند نہیں ہے
 دغظ نہ پلائیں - یہ نہ بتائیں کہ آپ چاہتے ہیں - بلکہ اس پر واضح کریں - کہ
 سگریٹ نوشی کی وجہ سے وہ فٹ بال کی ٹیم میں حصہ نہ لے سکے تھے
 اور کہ جب وہ دغظوں میں حصہ لے گا تو اس کا دم پھول جائے گا -

آپ خواہ بچوں سے، خواہ بچپروں یا بندوں سے کام لے رہے
 ہوں - یہ اصول آپ کو ہرگز نہیں بھولنا چاہئے - مثال کے طور پر الف
 والد ایمرسن اور ان کے صاحبزادے نے ایک دن اپنی گاسے کے بچہ کے
 کو باڑے کے اندر لانے کی کوشش کی - انہوں نے یہی عام غلطی کی کہ
 محض اپنے خواہش کو پیش نظر رکھا - ایمرسن صاحب بچہ کو ڈھکیلنے
 اور ان کے صاحبزادے اسے آگے سے پکڑ کر کھینچنے لگے - لیکن بچہ ابھی وہی کچھ
 کرنے لگا جو وہ کر رہے تھے - وہ ان کو گھسیٹنے اور ڈھکیلنے لگا - اس نے بھی
 اپنی ہی ضرورت کا خیال رکھا - اس نے اس نے اپنی ٹانگیں اٹھالیں اور چراگاہ
 کو چھوڑنے سے انکار کر دیا - ایمرسن کی نوکرائی آئر لینڈ کی تھی - اس نے
 ان کو مصیبت میں گرفتار دیکھ لیا - وہ معذور اور ستائیں تو نہ لکھ سکتی
 تھی لیکن اس موقع پر اس نے ایمرسن کے منقلبے میں زیادہ غفلندی کا
 ثبوت دیا - اس نے سوچا کہ بچہ کیا چاہتا ہے - اس نے اپنی انگلی بچہ کے
 کے منہ میں ڈال دی - بچہ نے انگلی کو چوسنا شروع کر دیا اور اس طرح
 اسے باڑے کے اندر لے آئی -

آپ نے پیدائش سے لے کر آج تک ہر کام اپنی ضرورت کی بنا پر
 کیا ہے لیکن آپ نے ریڈ کراس فنڈ میں چندہ کیوں دیا؟ آپ کا یہ فعل بھی
 اس اصول سے مشتمل نہیں - آپ نے ریڈ کراس میں چندہ اس لئے دیا - کہ

آپ لوگوں کی امداد کرنا چاہتے تھے۔ آپ ایک نہایت حسین، بے لوث اور مقدس کام کرنا چاہتے تھے۔ کیونکہ حضرت عیسیٰ مسیح کا فرمان ہے۔ کہ ”آپ نے یہ بڑا دُور میرے ساتھیوں میں سے ادنیٰ ترین کے ساتھ نہیں، بلکہ خود میرے ساتھ کیا ہے“

اگر آپ کو چندے کے مقابلے میں یہ جذبہ زیادہ عزیز نہ ہوتا تو آپ کبھی چندہ نہ دیتے۔ البتہ یہ چندہ اسلئے بھی دے سکتے تھے کہ آپ کو انکار کرنے سے شرم آتی تھی یا آپ کے بہت بڑے گاہک نے آپ سے التجا کی تھی لیکن ہر حالت میں ایک بات یقینی ہے۔ آپ نے چندہ اس لئے دیا کہ آپ کچھ بچاتے تھے۔

پروفیسر اور سرسٹیت اپنی خیال انگیز کتاب ”انسانی سیرت کی بنیادیں“ میں لکھتے ہیں۔ ”ہمارے تمام فعل ہماری فطری خواہشوں سے پیدا ہوتے ہیں اور میں آنے والے اثر انگیز حضرات کو خواہ وہ کسی تجارت میں ہیں، گھر میں ہیں، اسکول میں ہیں یا سیاسیات میں ہیں۔ اچھی سے اچھی نصیحت یہی دے سکتا ہوں کہ پہلے کسی شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کریگا ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔ جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائیگا۔ اینٹروپوکارنگی اسکاٹ لینڈ کا ایک مجلس لڑکا تھا۔ اس نے فی

گھنٹہ دو آنے کی مزدوری پر کام شروع کیا اور آخر کار اس نے اتنی ترقی کی کہ اس کے پاس ادبوں روپیہ تھا۔ اس کی ترقی کا راز یہی تھا کہ اس نے بچپن ہی میں یہ راز پالیا تھا کہ دوسرے لوگوں کو متاثر کرنے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ ان کے ساتھ خود ان کی ضرورتوں پر بات چیت کرنی چاہیے۔ اسے صرف چار سال اسکول جانا نصیب ہوا۔ لیکن اس نے یہ بات سیکھ لی

کہ لوگوں کو کس طرح اپنے بس میں کرنا ہے۔

مثال کے طور پر اس کی سالی اپنے دو بڑوں کے بارے میں حد درجہ پریشان تھی۔ وہ دونوں دور تھے اور اپنے معاملات میں اتنے منہمک تھے کہ گھر خط لکھنا غیر مریدی سمجھتے تھے اور اپنی والدہ کی تاکیدیں چٹھیوں کی سطح پر رواہ نہ کرتے تھے۔

کارنگی نے شرط لگائی کہ وہ ان سے مطالبہ کئے بغیر ہی ہواپی ڈاک جواب منگوا سکتا ہے۔ اس کے کسی عزیز نے اس کی شرط قبول کر لی۔ اس نے اپنے بیٹوں کو ایک چٹا سا خط لکھا اور چلتے چلتے خط کے آخر میں ایک جملہ یہ لکھ دیا کہ وہ دونوں کو بیس بیس روپے بھجوا رہا ہے۔ ہواپی ڈاک سے ”بیارے چچا جان....“ کر فکریہ کے خطوط موصول ہو گئے۔

کل آپ کو بھی کسی سے کلام لینا ہوگا۔ اس سے بات کرنے سے پیسہ ذرا ہٹائیے اور سوچئے: میں اس میں اس کام کے کرنے کی نہ اش کیسے جگا سکتا ہوں؟

یہ سوال ہمیں لوگوں سے ملاقات کے لئے مارے مارے پھرنے اور اپنی مزدقوں کا رونا رونے کی زحمت سے نجات دلا دے گا۔

ہر سال میں نیویارک کے ایک ہوٹل کا عالی شان بال روم بیس راتوں کے لئے کرائے پر لیتا ہوں اور چند لیکچر دیتا ہوں۔

ایک سال مجھے اچانک بتایا گیا کہ اس مرتبہ مجھے پچھلے سال کے مقابلے میں گھٹنا کرایہ دینا پڑے گا۔ یہ خبر مجھے اس وقت ملی جب میں محکمہ چھپو کر تقسیم کر چکا تھا اور تمام مزدی اعلانات کر چکا تھا۔

ظاہر ہے کہ میں زیادہ کرایہ ادا نہ کرنا چاہتا تھا لیکن ہوٹل والوں سے

کنا نفع دل تھا کہ میں کیا چاہتا ہوں۔ اُن کو تو اپنی مانگ عزیز تھی۔ اس نے دو دن بعد میں ہوٹل کے میجر سے ملنے گیا۔ میں نے کہا۔ ”آپ کا خط مجھے ملا۔ تو مجھے ذرا حیرانی ہوئی۔ لیکن میں آپ کو الزام نہیں دوں گا۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی کرتا۔ اس ہوٹل کے میجر کی حیثیت سے آپ کا پہلا فرض یہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ نفع کمائیں۔ اگر آپ ایسا نہ کریں تو آپ مطعون ہوں گے اور آپ کو مطعون کرنا بھی چاہیے۔ اگر آپ کو کرایہ بڑھانے پر اصرار ہے تو آئیے یہ دیکھیں کہ کرائے کے بڑھانے سے آپ کو کیا کیا فائدے اور کیا کیا نقصان ہوں گے۔“

میں نے ایک کاغذ نکالا اور اس کے سچول: سچ ایک طرف ”نقصانات“ اور دوسری طرف ”فوائد“ کے الفاظ لکھے۔ میں نے فوائد کے عنوان کے نیچے یہ لفظ لکھے۔ ”بال روم مدت“ اور بات جاری رکھی۔

”اگر آپ کا بال روم میں کرائے پر نہ لوں تو آپ کو یہ فائدہ ہے کہ آپ اسے ناچ کے اور دوسرے اجتماعات کے لئے کرائے پر دے سکتے ہیں۔ یہ بہت بڑا فائدہ ہے۔ کیونکہ ناچ وغیرہ کے سلسلے میں آپ کو لیکچروں کے لئے بال روم کرائے پر دینے سے زیادہ نفع ہوگا۔ اگر میں مسلسل بیس رات تک آپ کا بال روم بعد کے رکھوں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک منافع بخش کام آپ کے ہاتھوں سے لکل جائے گا۔“

”اب آئیے ہم دیکھیں کہ نقصانات کیا کیا ہیں۔ پہلا تو یہی ہے کہ آپ کرایہ بڑھا کر اپنی آمدنی میں اضافہ کرنے کے بجائے کمی کر رہے ہیں بلکہ یہ کنا زیادہ مناسب ہوگا کہ آپ مجھ سے کچھ بھی نہیں پائیں گے۔ کیونکہ میں اتنا کرایہ ادا ہی نہیں کر سکتا۔ مجھے مجبوراً کسی اور جگہ لیکچر دینے پڑیں گے۔“

اس کے سوا آپ کو ایک اور بھی نقصان ہے۔ میرے لیکچر سننے کے لئے بے شمار تعلیم یافتہ اور مہذب لوگ آپ کے ہوسٹل میں کچھ چلے آتے ہیں امدیہ آپ کے ہوسٹل کا بہت ہی اچھا ہشتیار ہے، ہے کہ نہیں؟ حقیقت تو یہ ہے کہ آپ پانچ ہزار روپے کی رقم اخباری اشتہاؤں پر خرچ کرنے پر بھی اپنا ہوسٹل دکھانے کے لئے اتنے لوگوں کو جمع نہیں کر سکیں گے جتنے کہ میں لاسکتا ہوں۔ کسی ہوسٹل کے لئے اس سے اچھی بات اور کیا ہو سکتی ہے؟ میں نے بات کرتے کرتے یہ دونوں نقصان متعلقہ عنوان کے نیچے لکھ دیئے اور کاغذ کا ٹکڑا مینجر صاحب کے ہاتھ میں یہ کہہ کر رکھا دیا۔ میری درخواست ہے کہ آپ اس اقدام سے حاصل ہونے والے فوائد اور نقصانات پر سنجیدگی سے غور فرمائیں اور مجھے اپنے آخری فیصلے سے آگاہ کریں۔“

اگلے ہی دن مجھے خط ملا کہ میرا کرایہ نین گنا کی بجائے صرف آدھا بڑھایا جائے گا۔ یہ نہ بھولنے میں نے یہ ساری رعایت ضرورت کے حصول کی خاطر ایک لفظ بھی کہے بغیر حاصل کی، میں نے سارا وقت دوسرے شخص کی ضرورت کا ذکر کیا اور بتایا کہ وہ اپنا مطلب حاصل کر سکتا ہے۔

فرض کیجئے۔ میں نے عام انسانی فطرت کے مطابق عمل کیا ہوتا اور مینجر کے دفتر میں غصے سے لال پیلے ہوتے ہوئے جا کر کہا ہوتا۔ ”اس وقت جبکہ ٹکٹ چھپ چکے ہیں اور اعلان کیا جا چکا ہے۔ کرایہ بڑھانے سے آپ کا کیا مطلب ہے۔ نین گنا! لغو! بکو اس! میں ہرگز ادا نہیں کروں گا۔“

اس صورت میں کیا ہوا ہوتا۔ حجت بازی، گرما گرم ٹکڑا اور کچ بکھی شروع ہو جاتی آپ اچھی طرح جانتے ہیں کہ کچ بکھی کا کیا نتیجہ ہوتا ہے۔ اگر

میں میجر سے یہ اعتراف بھی کرا لیتا کہ وہ غلطی پر ہے تو بھی اپنے الفاظ واپس لینا اور میری بات مان لینا اس کے لئے بہت مشکل ہوتا۔ کیونکہ میری باتوں سے اس کے جذبات کو ٹھیس لگ چکی تھی۔

انسانی تعلقات کے سلسلے میں ہنری فورڈ کا یہ قول سنہری حروف سے لکھا جانا چاہیے: ”کامیابی کا کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے“ بہت خوب۔ میں اس ہدایت کو ایک بار پھر کہنا چاہتا ہوں۔ ”کامیابی کا اگر کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے“

یہ حقیقت اتنی سادہ اور واضح ہے کہ ہر آدمی پر ایک ہی نظر میں اس کی پچائی روشن ہو جاتی چاہئے۔ لیکن روئے زمین پر جتنے لوگ بستے ہیں ان میں سے تو بے فی صدی لوگ تو بے فیصدی مرتبہ اسے نظر انداز کر جاتے ہیں۔ ایک مثال! کل آپ کو جتنے خطوط موصول ہوں ان پر ایک نظر ڈالئے۔ آپ دیکھیں گے ان میں سے بیشتر میں اس عام فہم اصول کو نظر انداز کیا گیا ہے۔ ذیل کے خط ہی کو لیجئے جو ایک ایسی اشتہاری کمپنی کے انچارج نے لکھا ہے جس کے دفاتر کام بر اعظم پر کھیلے ہوئے ہیں۔ یہ خط ملک بھر کے مقامی ٹیلیو اسٹیشنوں کے میجروں کو بھیجا گیا تھا (میں نے ہر پیرے کے خلاف اپنا رد عمل خطوط و عدائی میں درج کر دیا ہے)

پیارے مسٹر بلینک!

— کمپنی نشر و اشاعت کے میدان میں اپنا اولین مقام

برقرار رکھنا چاہتی ہے۔

دکھی کو کیا پڑی ہے تمہاری کمپنی کیا چاہتی ہے۔ مجھے اپنے مسائل کی پریشانی ہے۔ بینک میرے مکان کو قرق کرنے والا ہے۔ پتو میرے سڑروں کو مار ڈالتے ہیں۔ اسٹاک مارکیٹ میں کل بھاؤ گر گئے ہیں۔ آج مجھے پچاس پیسے تیس کا خسارہ رہا۔ مجھے کل رات جونس کے ناچ میں مدعو نہیں کیا گیا۔ ڈاکٹر مجھے کہہ رہا ہے کہ میں خون کے دباؤ اور اعصابی تکلیف میں مبتلا ہوں۔ ہوتا یہ ہے کہ کچ دفتر میں پریشان خیالی کے عالم میں آتا ہوں، اپنی خواہ کھولتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ نیدیارک میں کوئی الو کا پٹھا اپنی کمپنی کا ردنا رو رہا ہے کہ وہ کیا چاہتی ہے اور کیا نہیں چاہتی۔ اگر اس ذات شریف کو معلوم ہو کہ اس کا خط کس قسم کا اثر پڑھے والوں پر پھوڑ گا تو وہ اشتہار بازی کی ملازمت سے الگ ہو کر بیٹروں کے لئے پٹو مار دو ا بنا شروع کر دے)

”اس کمپنی کے قومی اشتہاروں کا حساب کتاب ہی اس کے کاروبار کی پائیداری کا ضامن ہے۔ ریڈیو کے تبوں کی باقاعدہ ادائیگی کے سبب یہ کمپنی باقی تمام کمپنیاں سے ہمیشہ آگے رہی ہے“

(تم بہت بڑے، بہت امیر اور بہت اعلیٰ مقام پر تھے ہوئے ہو تو مجھے کیا؟ میں تو تمہیں مغذ میں بھی قدم دھرنے کو جگہ نہیں دیتا۔ خواہ تم اتنے ہی بڑے اور اہم کیوں ہو جتنے کہ جنرل موٹرز والے، جنرل الکٹرک کمپنی والے یا امریکی فوج کے افسران سب مل کر ہو سکتے ہیں۔ اگر تم میں اتنی ہی عقل ہوتی جتنی چڑھا میں ہوتی ہے تو تمہیں معلوم ہوتا ہے کہ مجھے اپنی بڑائی سے سرکار ہے۔ تمہاری بڑائی سے کوئی غرض نہیں

اندھم نے ابھی تک اس خط میں میری بڑائی کے بارے میں ایک خط بھی نہیں کیا،

”کیا آپ — کمپنی کو اپنی ہفتہ وار مقامی اطلاعات کی فہرست میں اولین مقام دیں گے اور متعلقہ اطلاعات کی مفصل تفصیلات برموج بہم پہنچائیں گے؟“

(اولین مقام! اپنی ہی کمرے جارہے ہو۔ تم اپنی کمپنی کا ڈھول پیٹ رہے ہو اور درخواست کرتے وقت ”مہربانی فرما کر کاغذ سا جملہ بھی منہ پر نہیں لاتے ہو)

”آپ ایسی تازہ ترین کاروائی کی تفصیلات جلد از جلد روانہ فرمائیں گے تو ہم دونوں کے لئے مفید ہو گا“

(مجبوراً کہیں کے تم مجھے معمولی چھپا ہوا خط بھیجتے ہو۔ ایک رسمی سا خط جس کی طرح کے ہزاروں خطوط خزاں زدہ پتوں کی طرح گلیوں میں پڑے ہیں اور جس وقت میں مکان کی قرقی، سٹوروں کی بیماری اور اپنے خون کے دباؤ سے پریشان ہوں۔ تم مجھے حکم دیتے ہو کہ میں بیٹھ کر تمہارے پھر خط کا جواب تحریر کروں اور وہ بھی ”جلد از جلد“۔ اس جلد از جلد سے تمہاری کیا مراد ہے۔ کیا مہینے خبر نہیں کہ میں بھی تمہاری طرح معروف ہوں یا کم از کم میں اپنے آپ کو تم سے کم معرف خیال نہیں کرتا اور پھر تمہیں یہ حق کس نے دیا ہے کہ تم مجھ سے حکماء لہجے میں بات کرو؟ تم کہتے ہو کہ یہ بات طرفین کے لئے مفید ہوگی؟

”نوٹ، بلنک دل جرنل میں سے ایک تراشہ منسلک ہے۔ یہ آپ کے لئے دلچسپی کا باعث ہو گا اور ممکن ہے آپ اسے اپنے

ریڈیو سٹیشن سے نشر کرنا چاہیں ؟
 آخر میں تم نے ذرا کام کی بات کی ہے جس سے میری کوئی مشکل حل ہو سکتی
 ہے۔ تم نے اپنے خط کا آغاز اسی بات سے کیوں نہ کیا۔ لیکن پھر بھی اس کا
 فائدہ ہے جس اشتہار باز کے منتہ سے بچوں کی طرح رالٹا سکتی ہو جیسی کہ تم
 نے اپنے خط میں لکھ کر بھیجی ہے۔ اس کے مغز میں مزدور کچھ نقص ہے تمہیں
 ہماری تازہ ترین کلروائی کی کوئی مزدورت نہیں بلکہ تمہاری اشتہاریوں میں سلگھیا
 ٹھونسنا چاہیے۔ اس کی مزدورت ہے تمہیں،

اب خیال کیجئے وہ شخص جو اپنی زندگی اشتہار بازی کے کام کے
 لئے وقف کرتا ہے اور اپنے آپ کو لوگوں کو موہنے اور انہیں متاثر کر کے
 کے فن کا ماہر خیال کرتا ہے۔ اگر اس قسم کا خط لکھے تو ہمیں ایک بوچڑا،
 ایک مانباٹی، ایسا ایک مچی سے کس قسم کے خط کی توقع رکھنی چاہئے۔
 اب ایک اور خط لیجئے جو ایک بہت بڑی محمول کی چنگی کے
 سپرٹنڈنٹ نے میرے اس کورس کے طالب علم مسٹر ایڈورڈ ورلس کے
 نام لکھا تھا۔ اس خط نے اپنے مخاطب پر کیا اثر کیا ہوگا۔ پہلے خط پڑھیے
 پھر میں آپ کو بتاؤں گا۔

جناب عالی

اس مقام سے جو سامان باہر بھیجنا ہوتا ہے۔ اس کی ترسیل میں بہت
 زیادہ وقتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر سامان
 شام کے وقت ہمارے پاس پہنچتا ہے۔ اس سے کام کی بیک وقت بھرا
 ہو جاتی ہے۔ دس نومبر کو آپ کی کمپنی کی طرف سے ہمیں پانچ سو گانٹھوں پر
 مشتمل سامان موصول ہوا جو یہاں شام کے چار بج کر بیس منٹ پر پہنچا۔

جہاز پر دساور کو بھیجے جانے والے مال کو وقت پر نہ پہنچانے کے سبب جن دقتوں کا ہمیں سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ہم ان سے نجات پانے کے لئے آپ کے تعاون کے خواستگار ہیں۔ کیا ہم درخواست کر سکتے ہیں کہ آپ اگر انہیں تاریخوں کو مال روانہ کریں جن میں کچھ باریج تھا تو مرہانی فرما کر ٹرکوں کو یہاں جلدی بھیجنے کی کوشش فرمائیے یا کچھ سامان دہرے سے پہلے ہمیں مل جانا چاہیے۔

اس سے آپ کو یہ فائدہ پہنچے گا کہ آپ کے ٹرک بہت جلد خالی ہو کر واپس آجایا کریں گے اور آپ کا مال اسی دن جہاز پر لے جائے گا۔
آپ کا مخلص
جے۔ بی۔ سپرنٹنڈنٹ

یہ خط پڑھنے کے بعد مذکورہ کمپنی کے سید میں منیجر مسٹر وزلین نے اس اظہار خیال کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔ ”اس خط کا ہم پر بالکل الٹ اثر ہوا“

خط معمول جنگی والوں کی اپنی دقتوں کے رونے سے شروع ہوتا ہے۔ ظاہر ہے کہ ہمیں اس سے کوئی سروکار نہیں۔ پھر ہمارا تعاون ہماری دقتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے چاہا گیا ہے اور پھر یہ بات سب سے آخری پیرے میں کہی گئی ہے کہ اگر ہم ان سے تعاون کریں تو ہمارے ٹرک جلدی خالی ہو جایا کریں گے۔ اور ہمارا سامان اسی دن لے جایا کریگا۔

”دوسرے لفظوں میں ہمارے مطلب کی بات سب سے آخر میں کہی گئی ہے جس کا اثر یہ ہے کہ تعاون کے بجائے مخالفت کی روح بیدار ہوئی ہے۔“

آئیے ہم دیکھیں کہ ہم اس خط کو دوبارہ بہتر طریقے سے لکھ سکتے ہیں یا نہیں؟ ہمیں اپنی مشکلات کا ذکر چھپ کر خواہ مخواہ وقت ضائع نہیں کرنا چاہئے۔ مہزی فورڈ کی ہدایت کے مطابق ”دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے“

اس خط میں اس طرح ترمیم کی جاسکتی ہے اور یہ کوئی مزید نہیں کہ یہ ترمیم بہترین ہو، پھر بھی آپ کے خیال میں کیا یہ پہلے سے بہتر نہیں؟

ڈریسٹر ورملین

آپ کی کمپنی چودہ برس سے ہمارے ساتھ کاروبار کر رہی ہے۔ قدرتا ہم آپ کے احسان مند ہیں اور آپ کے شایان شان بہترین اور اعلیٰ خدمت گزاری کے خواہشمند ہیں۔ ہمیں افسوس ہے کہ ساتھ لکھنا پڑتا ہے کہ ہمارے لئے آپ کی خدمت کو بہترین طریقے سے انجام دینا مشکل ہو گیا ہے۔ کیونکہ آپ کے ٹرک شام کے وقت یکبارگی اکٹھا مال لے آتے ہیں۔ جیسا کہ دس نومبر کو ہوا۔ وجہ یہ ہے کہ آمد بہت سے سوداگر بھی اکثر شام ہی کو ماں پہنچاتے ہیں۔ ظاہر ہے کہ بیک وقت کام کی بھرمار ہو جاتی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے ٹرکوں کو جبراً کافی عرصے تک ٹھیرنا پڑے اور آپ کا سامان جہاز پر لدنے میں دیر ہو جاتی ہے۔

یہ اچھی بات نہیں ہے۔ اس سے کسی طرح چھٹکارا پانا چاہیے۔ ہمارے

خیال میں صرف اس طرح سے یہ ممکن ہو سکتا ہے۔ کہ آپ اپنا سامان دوپہر سے پہلے ارسال فرما دیا کریں۔ اس طرح سے آپ کے ٹرک جلد ہی خالی ہو کر واپس پہنچ جائیں گے۔ آپ کے سامان کی طرف فوری توجہ کی جائے گی۔ اور ہمارے کارنسے جلدی گھر جا کر آپ کی کمپنی کے تیار کردہ لنڈی چاکلیٹوں کا لطف اٹھایا کریں گے۔

ازراہ نوازش اس درخواست کو شکایت تصور نہ کیجئے گا اور نہ ہی یہ خیال فرمائیے گا کہ میں آپ کو آپ کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی ہدایت دے رہا ہوں۔ اس خط کا موجب صرف یہ خواہش ہے کہ آپ کی بہترین خدمت کس طرح انجام دی جاسکتی ہے۔ آپ کا سامان جس وقت بھی آئے ہم آپ کا کام پھرتی اور خندہ پیشانی سے کرنے میں مسرت محسوس کریں گے۔

آپ بہت معروف انسان ہیں۔ اس لئے خط کا جواب دینے کی چنداں ضرورت نہیں۔

آپ کا مخلص
جے۔ بی۔ سپرنٹنڈنٹ

آج کل ہزاروں سیلز مین بازاروں میں تھکے مارے، بے حوصلہ اور بیروزگار پھرتے ہیں۔ کیوں؟ اس لئے کہ وہ ہر وقت یہی سوچتے ہیں کہ انہیں کیا چاہئے انہیں یہ خبر نہیں کہ آپ اور میں کچھ خریدنا نہیں چاہتے۔ اگر ہمیں ضرورت ہوتی ہے تو ہم خود جا کر خرید لاتے۔ آپ اور میں ہمیشہ اپنے ہی معاملات سلجھانے میں ڈوبے رہتے ہیں۔ اگر کوئی سیلز مین ہمیں یہ بتا سکے کہ وہ ہماری مشکلات کس طرح دور کر سکتا ہے تو اسے یہ کہنے کی بھی ضرورت

پیش نہ آئے گی۔ کہ صاحب میرا مال خرید لے۔ ہم خود خریدینگے اور گاہک ہمیشہ خریدنا پسند کرتا ہے۔ یہ کبھی گوارا نہیں کرتا کہ خواہ مخواہ مال اس پر ٹھونسا جائے۔

لیکن بہت سے حضرات ایسے ہیں جو زندگی بھر اپنا مال گاہک کے نقطہ نظر کو سمجھنے بغیر بیچنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ مثال کے طور پر میں فارسٹ ہس میں رہتا ہوں جو نیدارک کے وسط میں چند گھرانوں پر ایک بستی ہے۔ ایک دن میں اسٹیشن پہنچنے کی جلدی میں تھا کہ اتفاقاً میری ملاقات حامد اود کو خرید و فروخت کرنے والے ایک بیوپاری سے ہو گئی۔ جو کئی سال سے یہ کام لانگ آئی لینڈ میں کر رہا ہے۔ میں نے جلدی میں اس سے سوال کیا میرے والے گھر کی تعمیر میں لڑہے کی سلاخوں یا ٹائیلوں سے کس حد تک کام لیا گیا ہے۔ اس کے جواب سے میں نے فوراً اندازہ لگا لیا کہ وہ فارسٹ ہس سے بالکل واقف نہیں ہے۔ اس نے مجھے کوکا ہاتھ بات نہیں بتائی۔

میں نے اس سے جو بات پوچھی تھی وہ اپنی بستی کی میونسپل کمیٹی کو خط لکھ کر بھی پوچھ سکتا تھا۔ لگے دن بچے اس کی طرف سے ایک خط ملا۔ کیا اس خط کے ذریعہ اس نے میری مطلوبہ اطلاع ہم پہنچا دی تھی؟ یہ اطلاع وہ فون پر ایک منٹ میں حاصل کر سکتا تھا۔ لیکن اس نے ایسا نہ کیا۔ اس نے مجھے اتنا بتایا کہ میں یہ اطلاع فون کر کے خود حاصل کر سکتا ہوں اور اس کے بعد مجھ سے درخواست کی کہ میں اپنے مکان کا بیمہ اس کی معرفت کراؤں۔ اسے میری ضرورت سے کوئی سروکار نہ تھا۔ وہ تو صرف اپنی ضرورت پوری کرنا چاہتا تھا۔

مجھے چاہئے تھا کہ میں مے راش نیگ کی دو نہایت اعلیٰ چھوٹی چھوٹی
کتابیں پڑھنے کے لئے دے دیتا۔ اگر وہ ان کتابوں کو پڑھ کر ان پر عمل
کرتا تو اس سے آسے میرے مکان کے نیچے کے مقابلے میں ہزار گنا زیادہ
منافع ہوتا۔

پیشہ ور آدمی بھی یہی غلطی کرتے ہیں۔ میں کسی ناک اور گلے کے ماہر
ڈاکٹر کے دفتر میں گیا۔ اس نے میرے گلے کی گھٹلی کو دیکھ کر بغیر چھوٹے
ہی یہ سوال کیا کہ میں کس لئے ان کے پاس آیا ہوں۔ آسے میرے گلے
کی گھٹلیوں کی بجائے میرے فقر مال کی مقدار میں زیادہ دلچسپی تھی اس
کی تشریش یہ تھی کہ وہ مجھ سے کتنا زیادہ روپیہ وصول کر سکتا ہے۔

نتیجہ یہ ہوا کہ اسے کچھ بھی نہ ملا۔ میں اس میں سیرت اور اخلاق نہ
پاکہ اور گراؤ کر اس کے دفتر سے باہر نکل آیا۔

دنیا اس قسم کے خود غرض اور لٹیروں لوگوں سے بھری پڑی ہے
اس لئے جو ایک آدھ بے لوث خدمت کرنے والا ہوتا ہے۔ وہ بہت
زیادہ فائدے میں رہتا ہے۔ کیونکہ اسے مقابلے کا ڈر ہی نہیں۔ اور وہ ڈی
ہینگ کا قول ہے۔ ”جو آدمی اپنے آپ کو دوسروں کی جگہ تصور کر سکتا ہے
جو دوسروں کے دماغی رجحانات کو بھانپ سکتا ہے۔ اسے مستقبل
کی کوئی تشریش نہیں ستاتی“

اگر اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک بات آپ کے ذہن نشین
ہو جائے کہ حتی الامکان دوسرے لوگوں کے زاویہ نگاہ سے بات کرنی
چاہئے اور اسی نقطہ نظر سے سوچنا چاہئے تو صرف یہی ایک بات آپ کی
کامیاب زندگی کا سنگِ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

بہت سے حضرات کالجوں کی خاک چھان آتے ہیں۔ درجہ کی تعیناً کا مطالعہ کرنا سیکھ آتے ہیں۔ علم الاعضاء کے پیچیدہ مسائل پر حاوی ہو جاتے ہیں لیکن انہیں اپنے دماغ کے کارخانے کا مطلق علم نہیں ہوتا۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ کسی کالج کے نوجوان کسی کارپوریشن کی ملازمت اختیار کرنے والے تھے جو دفاتروں کی عمارتوں اور فٹپروں کو ایرکٹڈیشن کرنے کا کام کرتی ہے۔ میں نے 'اثر انجیزی' کے موضوع پر لکچر دیا۔ ان میں سے ایک نوجوان دوسروں کو باسکٹ بال کھیلنے پر آمکسا رہا تھا۔ اور وہ اسی طرح ان سے مخاطب ہوا۔ "میں چاہتا ہوں کہ آپ اب باہر آ جائیں اور ہم باسکٹ بال کھیلیں۔ میں باسکٹ بال کھیلنا بہت پسند کرتا ہوں۔ لیکن چند دنوں سے میدان میں کافی تعداد میں لوگ نہیں آ رہے کہ کھیل کھیلنا جسکے۔ گذشتہ رات ہم دو تین رملکے بال کے کر کھیلنے لگے اور بال چھین چھین کر ایک دوسرے کی طرف پھینکنے لگے۔ بال میری آنکھ پر لگا اور میری آنکھ کالی پڑ گئی۔ میرا خیال ہے کہ سب نوجوان کل ہر دو رات فزور آئیں گے۔ میں باسکٹ بال کھیلنا چاہتا ہوں"

ایا اس نے ایک لفظ بھی اس بارے میں کہا کہ "آپ کیا چاہتے ہیں ؟" آپ اسی میدان میں مرکز نہیں جانا چاہیں گے جس میں اور کوئی نہیں جاتا۔ آپ کو کیا پردہ کرے کیا چاہئے۔ آپ کو اپنی آنکھ پر چوٹ کھانے کا شوق نہیں۔

کیا وہ آپ کو میدان میں لے جانے کے لئے آپ میں تحریک پیدا کر سکتا تھا ؟ یقیناً وہ کر سکتا تھا۔ سرگرمی، چستی چالائی، بھوک کی تیزی، ذہن کی مضامی، لطف مذاق۔ باسکٹ بال۔

یہاں پر دفسیر ادا اسٹریٹ کی قیمتی نصیحت کو دہرائے بغیر نہیں سہا جانا۔ پہلے دوسرے شخص میں کچی خواہش پیدا کیجئے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی جو نہیں کرے گا۔ اُسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

یہ بے ترتیبی لکچروں کا ایک طالب علم اپنے چھوٹے سے بچے کے بلے میں بڑا پڑتوشیں تھا۔ رلکے کا وزن اس کی عمر کے لحاظ سے کم تھا اور وہ مناسب غذا کھانے سے ہمیشہ انکار کر دیا کرتا تھا۔ اس کے والدین بھی پرانا طریقہ استعمال کرتے تھے۔ اسے ڈانٹتے ڈپٹتے تھے کہ تمہاری والدہ چاہتی ہے کہ تم یہ کھاؤ۔ تمہارے والد چاہتے ہیں کہ تم خوب کھا پی کر بڑے آدمی بنو۔ کیا رلکے نے ان کی درخواستوں پر کبھی دھیان دیا؟ بس اتنا ہی جتنا آپ ساحل پر کے کسی ریت کے ڈرے کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

کوئی معمولی سمجھ بوجھ کا آدمی بھی ایک جین سال کے چھوٹے بچے سے یہ توقع نہیں رکھے گا کہ وہ اپنے تیس سالہ باپ کے نقطہ نظر کو سمجھ کر چلے لیکن عین یہی کچھ وہ باپ اپنے بچے سے کرنا چاہتا ہے۔ یہ سب فضول تھا۔ اس کو آخر کار اس بات کا احساس ہو گیا۔ اس نے اپنے آپ سے کہا۔ ”آخر یہ روکا کیا چاہتا ہے؟ میں اس کی خواہش کو کس طرح وابستہ کر سکتا ہوں؟“

جب اس نے اس طرح سوچنا شروع کیا تو یہ مسئلہ بہت آسان نظر آنے لگا۔ اس روکے کے پاس تین پھتیوں والی ایک سائیکل تھی جسے وہ اپنے مکان کے سامنے والے رستے پر ادھر ادھر دوڑانے کے لئے ہر وقت میناب بہتا تھا۔ لیکن پڑوس میں والی روکے لوگوں کے بقول ایک مصیبت

”یعنی ایک بڑا لڑکا رہتا تھا جو اس چھوٹے سے بچے سے سائیکل چھین کر خود چلانا شروع کر دیا کرتا تھا۔“

ظاہر ہے ننھا بچہ جیتنا چلانا اپنی ماں کے پاس دوڑا آتا اور ماں کو گھر سے باہر نکل کر سائیکل کو اس مصیبت سے چھڑانا پڑتا اور اپنے لڑکے کو پھر اس پر سوار کرنا پڑتا۔ تقریباً روز کا یہی معمول تھا۔

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس سوال کا جواب دینے کے لئے کسی شرک ہو سز کی مدد کی ضرورت نہیں۔ اس کا غرور، اس کا غصہ، اس کا احساس برتری اور اس کی فطرت کے باقی تمام زبردست جذبات اسے بڑے لڑکے سے بدلہ لینے اور اس ”مصیبت“ کی ناک توڑنے پر ابھارتے تھے۔ اگر اس کا والد یہ بات اس کو ذہن نشیں کر دیتا کہ وہ تمام چیزیں جو بچے کی والدہ سے کھانے کو دیتی تھی۔ اگر بچہ کھانا جائے تو وہ ایک دن اس بڑے لڑکے کی مدد بغیر کر سکتا ہے۔ باپ نے لڑکے کو یہ یقین دلایا تو بھر اس کی منہ کا سوال ہی اٹھ گیا پچھ ساگ پات تک چپکے سے ہر پ کھانے لگا کیونکہ اسے بڑا ہو کر اس ”مصیبت“ کو سہل سکھانا تھا۔ جس نے اس کی توبہ کی تھی۔

اس مسئلے کو حل کرنے کے بعد اس کے باپ نے ایک اور مسئلے کو ہاتھ میں لیا۔ چھوٹے لڑکے کو بسنڑ ہی پر پیشاب کرنے کی عادت تھی وہ اپنی نانی اماں کے ساتھ سوتا تھا۔ صبح کو اس کی نانی مہمتی تھی تو چادر کو ہاتھ سے جھوتی اور کہتی: ”دیکھو جانی بامات پھر تم نے یہ کیا کیا؟“

وہاں جواب دیتا: ”نہیں، یہ میں نے نہیں کیا، آپ نے کیا ہے؟“
ڈانٹ ڈپٹ، شرمندگی دلانا، گھورنا، بار بار کہنا کہ اماں نہیں چاہتی

کہ یہ کرے۔ کوئی گڑکار نہ ہوا اور بستر گیلے گاگیلا ہی رہا۔ آخر والدین نے یہ طے کیا۔ ہم رٹکے کے دل میں بستر خشک رکھنے کی خواہش کس طرح پیدا کر سکتے ہیں۔“

رٹکے کی ضروریات کیا تھیں؟ سب سے پہلے تو وہ اپنی نانی اماں کی طرح ٹائٹ گون کے بجائے اپنے باپ کی طرح ہجامہ پہننے کا شوقین تھا۔ نانی اماں بچے کے پشاپ سے تنگ آئی ہوئی تھیں۔ انہوں نے رٹکے سے وعدہ لیا کہ وہ اسے ہجامہ خرید دیں گی۔ بشرطیکہ وہ رات کو اسے گیلے کرنا چھوڑ دے۔ دوسرے وہ اپنی چاریائی الگ چاہتا تھا۔ نانی اماں نے اس سے بھی انکار نہ کیا۔

میں نے سب سے پہلے بازار میں بساطی کی دکان پر گئے تھے۔ سلیز گرل کو اشارہ کیا اور کہا۔ ”بھئی یہ ننھے میاں کچھ خریدنا چاہتے ہیں۔“ سلیز گرل نے یہ کہہ کر اس کے غور کو ابھارا کہ ”ننھے میاں! کیا پیش کر دوں؟“

رٹکا کوئی دوا بچہ لمبا ہو کر بولا۔ ”میں اپنے نئے بستر خریدنا چاہتا ہوں۔“

جب ایک ٹھیکہ بستر دکھایا گیا تو والدہ نے سلیز گرل کو اشارہ کر دیا۔ اس نے بچے کو وہی بستر خریدنے پر رفا مند کر لیا۔ اس رات جب والد گھر آیا تو رٹکا بھاگا بھاگا دروازے پر پہنچا اور کہنے لگا۔

”ابا! ابا! چلے آؤ پرچل کر وہ بستر دیکھئے جو میں نے خریدا ہے۔“ اس کے والد نے بستر کو دیکھ کر چادر شواب کی بات پر عمل کیا۔

اس نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔
 اس نے لڑکے سے کہا۔ ”ایسا اچھا بستر ہے کہ اسے گیلیا نہیں جھٹ
 دینا چاہیے۔“

لڑکے نے جواب دیا۔ ”نہیں نہیں۔ میں ہرگز اسے گیلیا نہیں ہونے
 دوں گا۔“ اور اس نے اپنا وعدہ پورا کیا۔ کیونکہ اس کے غرور کو بچھڑی
 پہنچتی تھی۔ یہ بستر اس کا اپنا تھا۔ اسے اس نے خود خریدا تھا اور پھر
 اب تو وہ مردوں کی طرح پا جامہ پہننے ہوئے تھا۔

وہ مردوں کی پیروی کرنا چاہتا تھا۔ اور اس نے کی۔ ایک اور بچہ
 کے، ٹی، اڈشمان جو ٹیلیفون انجینیئر اور اسی لکچر کا طالب علم تھا۔ اپنی تین
 سال کی بچی کو ناشتہ کھانے پر رضامند نہ کر سکتا تھا۔ روزمرہ کی ڈاٹ
 ڈسٹ، جھڑکی، اور انہما کے طریقوں کا کوئی اثر نہ ہوا۔ آخر والدین نے
 سوچا کہ ”آخر لڑکے کی چاہتی کیا ہے؟“

نعمی بچی اپنی والدہ کی نقل کرنے اور اپنے آپ کو بڑی عورت محسوس
 کرنے کی خواہشمند تھی۔ اس لئے ایک صبح انہوں نے اسے کرسی پر کھڑا
 کر دیا۔ اور ناشتہ اس کے ہاتھوں ترتیب دلایا۔ عین موقعے پر جب
 کہ وہ کھانے کی چیزیں میز پر لگا رہی تھی۔ اس کا والد رسوئی میں داخل ہوا
 اس لڑکے نے کہا۔ ”دیکھئے آبا جان! میں خود ناشتہ چم رہی ہوں۔“
 اس روز اس نے اماج کے قے خود بخود کھا لئے۔ کسی نے اسے
 مجبور نہیں کیا۔ کیونکہ اب وہ خود دلچسپی لے رہی تھی۔ اس طرح اسے
 اپنی اہمیت کا احساس ہوا۔ ناشتہ بنانے میں اس نے اپنی خودی کی
 تسکین کا سامان پایا۔

مریم دمنظر نے ایک مرتبہ کہا تھا - " اہلکار خودی انسانی فطرت کی پہلی ضرورت ہے " پھر یہ اسی فلسفے کو تجارت میں کیوں نہیں برت سکتے۔ اگر ہمارے ذہن میں کوئی شاندار خیال ہو تو دوسرے آدمی کو یہ محسوس کرنے کے بجائے کہ یہ ہمارا خیال ہے - ہم خود اسے اس خیال کو اپنانے کا موقع کیوں نہ دیں ؟ وہ اس خیال کو اپنائے گا اور ہو سکتا ہے کہ اس بچی کی طرح خود بخود اس پر عمل کرے -

یاد رکھئے : پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجئے - جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا - ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی - جو نہیں کر سکیگا اُسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

اس کتاب سے زیادہ سے فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

۱۔ اگر آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ استفادہ کرنا چاہتے ہیں تو ایک بات لازمی ہے - یہ بات باقی سب قوانین اور طریقوں سے ضروری ہے جب تک آپ اس بنیادی امر کے قائل نہیں - اس وقت تک مطالعہ کے سارے قواعد بے کار ہیں - اگر آپ میں یہ مدد شروع ہوئی ہے تو آپ اس کتاب سے

زیادہ فائدہ اٹھانے کی تجویزوں کو پڑھے بغیر ہی حیران کن کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

آئیے دیکھیں تو سہی کہ یہ کون سا جادو ہے؟ یہ جادو یہ ہے کہ آپ میں کچھ سیکھنے کی سچی اور گہری خواہش اور دوسرے لوگوں سے حسن سلوک کا پکا ارادہ ہو۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ میں یہ خواہش کس طرح پیدا ہو سکتی ہے۔ اپنے آپ کو بار بار یاد دلائیے کہ یہ اصول آپ کے لئے کتنے اہم ہیں۔ اس بات کا تصور کیجئے کہ ان اصولوں کی مستقل پیروی کس طرح شاندار سماجی اور اقتصادی فائدوں کے حصول میں آپ کے کام آ سکتی ہے۔ اپنے دل سے بار بار کہئے ”میری ہر وعظی امیری مسرت اور میری آمدنی کا بہت زیادہ انحصار لوگوں سے حسن سلوک کی مہارت پر ہے۔“

۲۔ پہلے ہر باب کو جلدی جلدی اس کا مرکزی خیال سمجھنے کی خاطر پڑھ جائیے۔ ہر کتاب ہے۔ آپ ایک باب پڑھنے کے بعد دوسرے کو جلد از جلد پڑھنا چاہیں۔ لیکن جلدی نہ کیجئے۔ ایسا آپ اسی صورت میں کر سکتے ہیں۔ اگر آپ محض تفریح کے طور پر مطالعہ کر رہے ہیں۔ لیکن اگر آپ لوگوں سے حسن سلوک کا فن سیکھنے کی خاطر پڑھ رہے ہیں تو ہر باب کو ایک بار پھر سے اچھی طرح پڑھئے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ آپ کا بہت سا وقت بچ جائے گا۔ اور آپ کچھ حاصل بھی کر سکیں گے۔

۳۔ مطالعہ کے دوران میں بار بار غور کیجئے کہ آپ کیا پڑھ رہے ہیں۔ اپنے آپ سے سوال کیجئے کہ آپ ہر طریقے کو کہاں اور کیسے علی جامہ پہنا سکتے ہیں۔ کچھ سوچ کر پڑھنا بہتر ہے۔ شکاری کتے کی طرح خرگوش

کے پیچھے بھاگنے سے کوئی فائدہ نہیں۔

۴۔ مطالعے کے دوران میں اپنے ہاتھ میں رنگدار پینسل، قلم رکھیے۔ جب آپ کی نظر سے کوئی ایسا طریقہ گندے جس پر آپ عمل کر سکتے ہیں تو اس نشان لگا دیجئے۔ اگر یہ تجویز نہایت ہی اہم ہو تو اس کے ہر فقرے کے نیچے لکیر کھینچ دیں۔ یا اس پر حاشیے میں کوئی نشان لگا دیجئے۔ مثلاً (ص ۱۸) کتاب پر نشان لگانا اور لکیریں کھینچنا مطالعے کو زیادہ دلچسپ اور اعادہ کو زیادہ آسان بنا دیتا ہے۔

۵۔ میں ایک ایسے شخص کو جانتا ہوں جو تیرہ سال تک ایک بہت بڑی بیکمپنی کے دفتر کا منجبر رہا ہے۔ وہ ہر مہینے اپنی کمپنی کے جاری کردہ سارے تمکات پڑھتا ہے۔ واقعی وہ ہر مہینے اپنے اپنی ہر سال انیس بار بار پڑھتا ہے۔ کیوں؟ اس لئے کہ تجربے نے اسے بتایا ہے کہ ان تمکات کی دفعات کو ذہن میں محفوظ رکھنے کا صرف یہی ایک طریقہ ہے۔

میں نے گفتاری پر ایک کتاب لکھنے میں دو سال صرف کئے۔ اس پر بھی میں محسوس کرتا ہوں کہ میں نے جو کچھ اپنی کتاب میں لکھا ہے۔ اسے یاد رکھنے کے لئے خود میرے لئے اسے کبھی کبھی پڑھنا ضروری ہے۔ ہم حیران کن رفتار سے چیزوں کو بھول جاتے ہیں۔ تو بات یہ ہوئی کہ اگر آپ اس کتاب سے کوئی حقیقی اور دیرپا فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں تو یہ گمان نہ کیجئے کہ اس کا ایک سرسری مطالعہ آپ کے لئے کافی ہے۔ ایک بار اس کو غور سے پڑھ لیجئے کے بعد آپ کو ہر مہینے چند گھنٹے ان اصدیوں کی یاد دہانی کے لئے مزدور صرف کر لے چاہئیں۔ اس کتاب کو ہر روز اپنی میز پر سامنے رکھیے کبھی کبھی اسے کھول کر دیکھتے رہیے۔ اپنی توجہ ان امکانات کی طرف بار بار

ے جائے۔ جن کو آپ نے اپنی ترقی کے سلسلے میں ابھی تک حاصل نہیں کیا ہے۔ یاد رکھیے کہ آپ ان اصولوں کے استعمال کے عادی اسی صورت میں بن سکتے ہیں۔ اور ان پر ذہن پر بوجھ ڈالے بغیر اسی وقت عمل کر سکتے ہیں کہ آپ ان کو بچتہ ارادے سے بار بار پڑھیں اور ان پر عمل کریں۔ دوسرا راستہ کوئی نہیں۔

۶۔ ایک مرتبہ برناڈشاہ نے کہا تھا: "اگر آپ کسی آدمی کو کچھ پڑھانے کی کوشش کریں گے تو وہ کچھ نہیں سیکھ پائے گا" اس نے ٹھیک کہا تھا کیونکہ سیکھنے کے معنی عمل کے ہیں۔ کچھ ہم کرتے ہیں تو سیکھتے ہیں۔ چنانچہ اگر آپ ان اصولوں پر عادی ہونا چاہتے ہیں جو آپ نے اس کتاب میں پڑھے ہیں۔ تو ان پر بخور ا بہت عمل فروریجئے۔ ہر موزوں موقع پر انہیں آزمائیے۔ اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو انہیں بہت جلد بھول جائیں گے۔ صرف وہی علم ذہن میں محفوظ رہا کرتا ہے جسے آپ برابر استعمال میں لاتے رہیں عین ممکن ہے کہ آپ ان اصولوں پر ہر وقت عمل نہ کر سکیں۔ لیکن اس بات کا اچھی طرح علم ہے۔ میں نے یہ کتاب لکھی ہے۔ اس کے باوجود میں بارہا ایسی تجویزوں پر عمل کرنے سے قاصر ہوں ہوں جن کی میں نے وکالت کی ہے۔ مثلاً جب آپ ناراض ہوں تو دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کے مقابلے میں اس پر تنقید اور لعن طعن بہت آسان بات ہے۔ تحسین کے مقابلے میں عیب جوئی ہمیشہ آسان ہوتی ہے۔ دوسرے کی حرمت کی بجائے اپنی حاجت کی بات کرنا قدرتی امر ہے اور اسی طرح دوسری باتیں ہیں۔ اس لیے آپ اس کتاب کے مطالعہ کے وقت یہ نہ بھولیں کہ آپ اسے اپنے علم میں اضافے کی غرض سے پڑھ رہے ہیں۔

آپ نئی عادتیں پیدا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ہاں آپ ایک نیا اسلوب زندگی تلاش کر رہے ہیں اور اس کے لئے وقت، استقلال اور متواتر عمل کی ضرورت ہے۔

ان صفحات کو اکثر مطالعہ میں رکھیے! اس کتاب کو انسانی تعلقات کا عملی رہنما مانئے اور جب کبھی کوئی خاص مسئلہ درپیش ہو۔ مثلاً بگڑے ہوئے بچے کو سدھارنا، بیوی کو اپنا ہم خیال بنانا، یا کسی چڑے ہوئے گاہک کی تسکین کرنا تو معمول کے مطابق جذباتی ہونے سے گریز کیجئے۔ ایسے موقع پر جذباتی ہونا عموماً غلط ہوتا ہے۔ اس کے بجائے اس کتاب کی طرف رجوع کیجئے اور متعلقہ مسئلے سے متعلق جو پیرے آپ نے نشان لگا کر پڑھے ہیں۔ ان کا دوبارہ مطالعہ کیجئے۔ ان بتائے ہوئے طریقوں پر عمل کیجئے اور دیکھئے کہ یہ طریقے کیا معجزہ دکھاتے ہیں۔

۷۔ جس وقت آپ کی بیوی یا آپ کا لڑکا یا کوئی شریک کار آپ کو ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے، اسے ایک روپہ بطور نذرانہ پیش کیجئے۔ اس طرح کھیل کھیل میں آپ ان اصولوں پر حاوی ہو جائیں گے۔

ایک مرتبہ وال اسٹریٹ کے ایک بنک کے منیجر نے میری کلاس کے سامنے اپنی ذاتی اصلاح کی ایک نہایت ہی عمدہ ترکیب بیان کی اس شخص کی تعلیم برائے نام تھی۔ لیکن آج وہ امریکہ کا ایک بہت بڑا مالدار سمجھ رہے۔ اس نے صاف بیان کیا کہ اس کی کامیابی کا سہرا زیادہ تر اس کے اپنے خود ساختہ اصولوں کے سر پر ہے۔ میں حتی الوسع اسی کے الفاظ دہرانے کی کوشش کروں گا۔

میں کئی سال سے اپنے پاس ایک ڈائری رکھتا ہوں۔ جس میں اپنے روزمرہ کے ہر مدی کام اور ملاقاتوں کا اندراج کرتا ہوں۔ میرے گھر والے ہفتے کی رات کو میرے ساتھ کوئی پروگرام نہیں بناتے۔ کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ میں ہفتے کی رات کا کچھ حصہ اپنے آپ پر تنقید کرنے، اپنے اعمال کی جانچ پڑتال کرنے اور ہفتے بھر کی کارگزاریوں کو یاد کرنے کے لئے وقف کرتا ہوں اور ہفتے بھر میں جتنی ملاقاتیں اور مباحثے ہوئے ہوں اور ان پر غور کرتا ہوں۔ میں اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں —

”فلاں وقت میں نے کیا کیا غلطیاں کیں۔ میں نے کون سی بات ٹھیک کی تھی اور میں کس طرح اپنے کام کو زیادہ اچھے طریقے سے انجام دے سکتا تھا؟“

”میں فلاں تجربے سے کیا سبق سیکھ سکتا ہوں؟“

میں اکثر محسوس کرتا ہوں کہ یہ ہفتہ وار تنقید مجھے بہت مالوس کرتی ہے۔ مجھے اپنی غلطیوں پر بسا اوقات بڑی حیرانی اور ندامت ہوتی ہے۔ لیکن اب آہستہ آہستہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ یہ غلطیاں کم ہوتی جا رہی ہیں اور اب تو کسی کسی ہفتے اپنے ہفتہ وار جائزے کے بعد جی چاہتا ہے کہ میں خود ہی اپنی پیٹھ ٹھونکوں۔ خود تنقیدی، خود فہمی کے اس طریقے نے جو میں کئی سالوں سے متواتر برت رہا ہوں۔ مجھے کسی اور ترکیب کے مقابلے میں بہت زیادہ فائدہ پہنچایا ہے۔“

”اس طریقے کی بدولت میری آزادانہ فیصلہ کرنے کی قابلیت بڑھ گئی ہے اور اس طریقے نے لوگوں کے ساتھ راہ و رسم بڑھانے میں میری بے حد مدد کی ہے۔ یہ طریقہ اتنا اچھا ہے کہ میرے پاس اس کی اچھا سی

بیان کرنے کے لئے مناسب دوسروں الفاظ نہیں ہیں ؟
 اس کتاب میں جتنے اصول بیان کئے گئے ہیں - ان کا جائزہ لینے کے
 لئے آپ بھی اسی تجویز پر عمل کیوں نہیں کرتے ؟ ایسا کرنے سے دو نتائج مرتب
 ہوں گے :-

۱، آپ ایک ایسی ترتیب میں معروف ہوں گے جو نہایت دلچسپ بھی
 ہے اور فائدہ بخش بھی -

۲، آپ کی لوگوں سے ملنے اور ان سا اچھا سلوک کرنے کی قابلیت
 یوں بڑھ جائے گی جیسے سارن میں سبزہ بڑھتا ہے -

۹ - آپ ایک ڈائری رکھئے جس میں اپنی وہ کامیا بیاں درج کیجئے۔
 جو آپ ان اصولوں کی مدد سے حاصل کریں - ان کے اندراج میں بہت
 زیادہ حقیقت پسندی سے کام لیجئے - نام ، تاریخ اور نتیجہ درج کیجئے۔ اس
 کا نتیجہ یہ ہوگا کہ مزید کامیابیوں حاصل کرنے کے لئے آپ کے دل میں اور
 بھی زیادہ اُمنگ پیدا ہوگی اور آج سے چند سال بعد آپ جب اس
 ڈائری پر نظر ڈالیں گے تو آپ کے لئے یہ اندراجات اتنے دلکش ہوں
 گے کہ آپ اس وقت شاید اندازہ نہ کر سکیں -

مختصراً اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ مستفیض ہونے کیلئے ؛
 (۱) اپنے اندر حسن سلوک کے اصولوں کو سمجھنے کی گہری اور عمل انگیز
 خواہش پیدا کیجئے -

(۲) اگلے باب کی طرف جانے سے پہلے پچھلے باب کو دوبارہ پڑھئے -
 (۳) مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر خود سے سوال کیجئے کہ آپ
 ان طریقوں پر کس طرح عمل کر سکتے ہیں ؟

(۴) ہر اہم خیال کے نیچے لکیر کھینچئے یا نشان لگائیے۔

(۵) اس کتاب کا ہر ماہ دوبار مطالعہ کیجئے۔

(۶) ان اصولوں کو ہر مناسب موقع پر آزمانے کی کوشش کیجئے۔

اپنی روزمرہ کی مشکلات کو دہر کرنے کے لئے اس کتاب کو عملی رہنما تصور کیجئے۔

(۷) آپ ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے جائیں

تو اپنے کسی دوست کو ہر مرتبہ ایک روپیہ یا کوئی اور رقم بطور نذرانہ پیش کر کے ان اصولوں کی تعلیم کو اپنے لئے ایک دلچسپ کھیل بنا لیجئے۔

(۸) ہر ہفتے اپنی ترقی کا جائزہ لیجئے۔ اپنے آپ سے پوچھئے کہ آپ

کونسی غلطیاں سرزد ہوئی ہیں۔ آپ نے کیا اور کہاں ترقی کی ہے اور مستقبل کے لئے کیا کیا سبق سیکھے ہیں۔

(۹) اس کتاب کے خاتمے پر ایک ڈائری ترتیب دیجئے۔ اس میں یہ

لکھیے کہ آپ نے ان اصولوں کو کب اور کیسے آزمایا اور کیا نتائج برآمد ہوئے۔

حصہ دوم

لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا

لوگوں کو اپنا دوست بنانے کے طریقے سیکھنے کے لئے اس کتاب کو پڑھنے کی زحمت کیوں اٹھائی جائے ؟ اس فن میں دنیا کے سب سے بڑے ماہر کے طریق کار کو کیوں رد دیکھا جائے ؟ وہ کون ہے ؟ آپ کبھی گلی میں اس سے دوچار ہو سکتے ہیں ؟ آپ ابھی اس سے دس گز کے فاصلے پر ہوں گے کہ وہ اپنی دم ہلانا شروع کر دے گا ۔ اگر آپ ٹھہر کر اسے تھپکی دے دیں گے تو وہ مارے خوشی کے پھوٹا نہیں سمائے گا ۔ اب کو معلوم ہو گا کہ مسرت کے اس بے پناہ انعام میں کوئی غرض پوشیدہ نہیں ۔ وہ آپ کے ہاتھ کوئی نہ تو کوئی مال فروخت کرنا چاہتا ہے اور

نہی آپ سے شادی کرنے کا خواہشمند ہے ۔

آپ نے کبھی سوچا ہے کہ دنیا میں کتنا ہی ایک ایسا جانور ہے جسے اپنا پیٹ بھرنے کے لئے محنت نہیں کرنا پڑتی ؟ مرغی کو انڈے دینا پڑتے ہیں ۔ مکے کو دودھ دینا پڑتا ہے اور بلی کو گانا پڑنا ہے ۔ لیکن کتنا مرف آپ سے محنت کا اظہار کر کے اپنی روزی کماتا ہے ۔

میں پانچ سال کا تھا کہ میرے والد مدیپے میں میرے لئے ایک چھوٹا سا زرد رنگ کا پلا خرید لائے ۔ وہ میرے بچپن کے دلوں کی مسرت اور روشنی تھا ۔ ہر روز شام کو وہ ہمارے گھر کے آنگن میں بیٹھ جانا اور اپنی خوبصورت آنکھوں سے ٹھنکی باندھ کر دیکھنا شروع کر دینا جو مہنی وہ میری آواز سننا یا مجھے کھانے کی پلیٹ تھامے دیکھنا تو گویا کی طرح بھاگا آتا ۔ پہاڑی پر دوڑ دوڑ کر چڑھتا ۔ اس کی سانس دھونکی سی جلتی اور وہ خوشی سے چھدک چھدک کر ادھر مسرت سے دیوانہ ہو کر بھونک بھونک کر میرا استقبال کرتا ۔ پٹی پانچ سال تک متواتر ساتھی رہا ۔ پھر ایک رات مجھے وہ غم انگیز رات کبھی نہیں بھولے گی ، وہ میری آنکھوں کے سامنے دس قدم کے فاصلے پر روپ کر سر دہریا گیا ۔ اس پر عجبا گر پڑی ۔ پٹی کی موت میرے بچپن کا بہت بڑا المیہ تھی ۔

پٹی ! تم نے فلسفے پر کوئی کتاب نہیں پڑھی تھی ۔ تمہیں اس کی مزیدات بھی نہ تھی ۔ تم کسی فطری جبلت کے طفیل جانتے تھے کہ آدمی دوسرے لوگوں میں سب سے زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے جتنے وہ دس سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور کر کے بنا سکتا ہے ۔ مجھے اس فقرے کو دہرانے دیتے ۔

آؤی دوسرے لوگوں میں چچی دھپسی لے کر دو مہینے میں اس سے زیادہ کہیں دوست پیدا کر سکتا ہے جتنے وہ دس سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دھپسی لینے پر مجبور کر سکتا ہے۔

تاہم ہم سب جانتے ہیں کہ دنیا میں بے شمار لوگ ایسے ہیں جو زندگی بھر یہ غلطی کرتے ہیں اور اسی کوشش میں لگے رہتے ہیں کہ لوگ ان کی ذات میں دھپسی لیں۔

اس سے کام نہیں چلے گا۔ لوگوں کو آپ سے کوئی دھپسی نہیں۔

وہ ہر وقت صبح، شام اور دوپہر اپنی دھن میں مگن رہتے ہیں۔ نیویارک ٹیلیفون کمپنی نے یہ معلوم کرنے کے لئے کہ لوگ گفتگو میں کون سا لفظ سب سے زیادہ استعمال کرتے ہیں۔ ایک وسیع جائزہ لیا۔ آپ کو وہ لفظ کھٹک گیا ہوگا۔ وہ میبذ واحد متکلم ہے۔ میں۔ میں۔ میں۔ یہ لفظ ٹیلیفون پر پانچ سو گفتگوؤں کے درمیان میں تین ہزار نو سو نوے مرتبہ استعمال کیا گیا۔ میں۔ میں۔ میں۔ میں۔

جب آپ اپنی گروپ فوٹو کو دیکھتے ہیں تو سب سے پہلے آپ کی نظر کس تصویر پر جاتی ہے؟ اگر آپ کا خیال ہے کہ لوگوں کو آپ کی ذات میں دھپسی ہے تو اس سوال کا جواب دیجئے۔ اگر آپ آج کی رات انتقال کر جائیں۔ تو کتنے لوگ آپ کے جنازے میں شامل ہوں گے اور شامل ہونے والوں میں سے اگر وہ لوگ نکال دیئے جائیں جو آپ کی برادری سے تعلق رکھتے ہیں تو باقی کتنے لوگ ایسے ہوں گے جو محض آپ کی وجہ سے اس اجتماع میں شریک ہوں گے۔

لوگ آپ میں کوئی دھپسی کیوں لیں جب پہلے خود آپ ان میں

دھچپی کا اظہار کریں گے؟
 اگر ہم لوگوں کو منہ نہ کرنے کی کوشش میں لگے رہے اور ان کو منہ نہ
 کر بھی لیا تو اس طرح بچے اور مخلص دوست بہت کم بنائے جاسکیں گے
 — حقیقی دوست اس طرح پیدا نہیں ہوتے۔

نیپولین نے اس قسم کی کوشش کی اور اس نے جوزفائس کے
 ساتھ اپنی آخری ملاقات میں کہا تھا:

”جوزفائس میں اتنا خوش قسمت تھا جتنا کہ کسی انسان کے لئے
 اس دنیا میں ممکن ہو سکتا ہے۔ لیکن اس وقت صرف تم ہی ایسی ہستی
 ہو جس پر میں بھروسہ کر سکتا ہوں“ اور مؤرخین کو اس میں بھی شک ہے
 کہ نیپولین جوزفائس پر بھی بھروسہ رکھ سکتا تھا۔

دی آنا کے مشہور ماہر نفسیات الفریڈ ایڈلر مرحوم نے ایک کتاب
 لکھی تھی جس کا نام ہے ”مقصد زندگی“ وہ اس کتاب میں لکھتے ہیں: ”دنیا
 میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا ہے اور دوسرے
 لوگوں کو بھی نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی
 دھچپی نہیں دیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں“
 آپ نے نفسیات پر بیسیوں پر فاضلانہ اقوال پڑھے ہوں گے۔
 لیکن اس سے زیادہ اہم بات شاید ہی آپ کی یا میری نظر سے کبھی گزری
 ہو مجھے تکرار پسند نہیں۔ لیکن ایڈلر کا قول معافی سے اس قدر بھرپور ہے
 کہ میں اسے دوبارہ لکھ بیغیر نہیں رہ سکتا۔

• دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا
 ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی سب سے زیادہ نقصان اسی شخص کو کرنا پڑتا

ہے اور دوسرے لوگوں کو بھی سب سے زیادہ نقصان اسی شخص سے پہنچا ہے جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دلچسپی نہیں لیتا۔ اے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں یہ

ایک مرتبہ میں نیویارک یونیورسٹی میں افسانہ نگاری کا امتحان پاس کرنے کے لئے داخل ہوا۔ کورس کے دوران میں رسالہ "کویر" کے مدیر نے ایک لکچر دیا۔ اس نے کہا کہ میں اپنی میز پر بکھری پڑی دجینوں کمانیوں میں سے کسی ایک کو اٹھا کر چند پیرے ہی پڑھ کر بتا سکتا ہوں کہ افسانہ نگار کو لوگوں سے واقعی محبت ہے یا نہیں۔ اس نے کہا۔ "اگر مصنف لوگوں سے محبت نہیں کرے گا تو لوگ بھی اس سے محبت نہیں کریں گے"

یہ پختہ کار مدیر اپنے نیکم کے دوران میں دو مرتبہ ہر کا اور معذرت چاہی کہ میں نے آپ کو وعظ پلانا شروع کر دیا تھا۔ اس نے کہا۔ "میں آپ سے وہی کچھ کہہ رہا ہوں جو ایک واعظ کہتا۔ لیکن یاد رکھئے۔ اگر آپ کامیاب افسانہ نگار بننا چاہتے ہیں تو آپ کو لوگوں سے محبت کرنا پڑے گی"

اگر فرضی قصے کمانیوں کی تصنیف کے بارے میں یہ بات درست ہے تو لوگوں سے ملنے بھٹنے وقت تو اس حقیقت کا کہیں زیادہ لحاظ رکھنا پڑے گا۔

بادشاہ فرسٹن آخری مرتبہ براڈوے آیا تو میں نے ایک شام اس کی آرائش گاہ میں گزاری۔ یہ وہی فرسٹن ہے جو جادوگر دل کا بے نامج بادشاہ اور شعبہ بازوں کا سردار ہے۔

وہ چالیس برس تک دنیا میں بار بار گھومتا رہا۔ لوگوں کو شعبہ دے دکھاتا اور درمط حیرت میں ڈالتا پھرتا۔ اس کا تماشہ دیکھنے کے لئے چھ کر ڈر انسانوں سے زیادہ انسانوں نے ٹکٹ خریدے اور اس نے آٹھ کر ڈر روپے سے زیادہ نفع کمایا۔

میں نے مقرر سٹن سے اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔ اس کی کامیابی میں اس کی تعلیم کا کوئی دخل نہ تھا۔ کیونکہ وہ بچپن ہی میں گھر سے بھاگ گیا تھا۔ آوارہ پھرا۔ ریلوے کے سفری ہوٹل میں نوکری کی۔ گھاس پھوس میں سویا۔ دردور بھیک مانگتا پھرا۔ ریلوے کی ملازمت کے دوران میں سفری ہوٹل سے باہر جھانک جھانک کر ریلوے لائن کے ارد گرد لگے ہوئے سائین بورڈوں کو دیکھ دیکھ کر پڑھنا سیکھا۔

کیا وہ بہت بڑا جادوگر تھا ؟

نہیں اس نے مجھے بتایا کہ شعبہ بازی پر ہزاروں کتابیں لکھی گئی ہیں۔ ادیبوں لوگ اس کے پائے کے شعبہ بازی ہیں۔ لیکن اس میں دو ایسی خوبیاں ہیں جو کسی دوسرے شعبہ گرمیں نہیں۔ پہلی یہ کہ وہ اپنی شخصیت کو دو مڑوں پر طاری کرنے کی قابلیت رکھتا تھا۔ وہ بڑا پختہ کا تماشہ کر تھا۔ وہ انسانی فطرت سے واقف تھا۔ وہ اپنی ہر حرکت، ہر اشارے، ہر جنبش اور ہر حشک کی پہلے سے خوب مشق کرتا تھا۔ وہ بہت تیزی اور پھرتی سے کام کرتا تھا۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ مقرر سٹن کو لوگوں سے بچا رکھا تھا۔ اس نے مجھے بتایا کہ اکثر جادوگر حاضرین پر ایک نظر ڈال اپنے آپ سے کہتے ہیں۔ ”یہ چند المودوں کا جھگڑا ہے چند بیوقوفوں کا ٹولا ہے۔ میں انہیں اچھی طرح بیوقوف بنا سکتا ہوں“ لیکن

تھر سٹن کا طریقہ بالکل انوکھا تھا۔ اس نے کہا کہ جب وہ سٹیج پر آتا تھا تو بے آپ سے کہتا تھا:

”میں شکر گزار ہوں کہ یہ لوگ مجھے دیکھنے آئے ہیں۔ ان لوگوں کی بدولت مجھے رمزی کمانے میں بہت سی آسانیاں ہیں۔ میں حتی الامکان انہیں بہترین کرتب دکھاؤں گا اور انہیں خوش خوش لوٹاؤں گا۔“

اس نے کہا کہ وہ اسٹیج پر اس وقت تک قدم نہ رکھتا تھا جب تک وہ اپنے دل سے کئی باریہ نہ کہہ نہ لیتا کہ ”میں اپنے حاضرین سے محبت کرتا ہوں۔ میں اپنے حاضرین کو دل و جان سے چاہتا ہوں“ آپ کہہ رہے ہوں گے۔ فضول ہے، بکو اس ہے آپ کو اختیار ہے جو چاہیں سوچیں۔ لیکن میں بغیر کسی میل ملاوٹ کے یہ باتیں آپ تک پہنچا رہا ہوں اور یہ وہ اصول ہے جس سے دنیا کا سب سے بڑا جادوگر کام لیا کرتا تھا۔

مادام شومان بینک نے بھی بہت کچھ ان باتوں سے ملتی جلتی باتیں مجھے بتائیں۔ اس نے فلفلے، صدے اور ناامیدیاں سمیں۔ ایک مرتبہ زندگی کے ہاتھوں تنگ آکر اس نے اپنے ننھے ننھے بچوں اور اپنے آپ کو ختم کرنے کی کوشش بھی کی تھی۔ لیکن اس کے باوجود وہ چوٹی کی مغنیہ بنی۔ حتیٰ کہ اس نے وگینسر گانے میں انتہائی انبیاز حاصل کیا۔ لوگ اس کی آواز سن کر جوش سے بریز ہو جاتے۔ اس نے بھی اعتراف کیا کہ اس کی کامیابی کا راز بھی یہی تھا۔ کہ وہ لوگوں میں بے پناہ دلچسپی لیتی تھی۔

مقیوڈ وروزلیٹ کی حیران کن ہر دلغیزی کا بھی یہی ایک راز تھا۔ اس کے نوکر تک اس پر جان چھڑکتے تھے جیمس۔ ای۔ ایموس ایک حبشی اس کا خاص خدمت گار تھا۔ اس نے روز ولیلٹ کے متعلق ایک

کتاب لکھی جس کا نام تھا "تھیوڈور روزولٹ"، اپنے خدمتگار کا کہنا تھا کہ اس کتاب میں اس نے ذیل کا بصیرت افزا واقعہ بیان کیا ہے:

"ایک مرتبہ میری بیوی نے پریذیڈنٹ سے پوچھا کہ بوب وائٹ کیا ہوتا ہے۔ اس نے بوب وائٹ پہلے سمجھی نہ دیکھا تھا۔ پریذیڈنٹ نے اسے تفصیلاً بتایا کہ وہ کیا ہوتا ہے۔ کچھ دنوں کے بعد ہمارے گھر کے ٹیلیفون کی گھنٹی بجی دایموس اور اس کی بیوی روزولٹ کی آکسٹرے والی جاگیر پر ایک چھوٹے سے مکان میں رہتے تھے، میری بیوی نے ٹیلیفون اٹھا کر جواب دیا۔ خود روزولٹ بل رہے تھے۔ انہوں نے میری بیوی کو بلایا تھا۔ انہوں نے اسے بتایا کہ ہمارے والے مکان کی کھڑکی کے سامنے ایک بوب وائٹ ہے وہ جھانک کر دیکھ سکتی ہے روزولٹ میں ایک یہ خصوصیت تھی کہ وہ ایسی چھوٹی چھوٹی باتوں کی طرف بھی خاص توجہ دیتے تھے۔ جب کبھی وہ ہمارے مکان کے سامنے سے گزرتے۔ خواہ ہم انہیں نظر آئیں یا نہ آئیں۔ ہم انہیں یہ کہتے سنتے تھے "سناؤ بھئی اپنی سناؤ بھئی جیمس" یہ ایک دوستانہ سلام تھا جو وہ آتے جاتے فضا میں بکھر جاتے تھے۔"

یہ آقا پر تو کر کیوں نہ جان چھڑکے؟ ایسے شخص کو کون پسند نہ کرے؟

ایک مرتبہ روزولٹ وائٹ ہاؤس آئے۔ صدر تافت اور ان کی اہلیہ موجود نہ تھے۔ اس وقت انہوں نے ادنیٰ لوگوں سے اپنی محبت کا عجیب و غریب ممنونہ پیش کیا۔ انہوں نے وائٹ ہاؤس کے تمام قدیم نوکروں کا نام لے لے کر ان کی خیریت پوچھی۔ حتیٰ کہ وہ باورچی خانے

جس برتن دھونے والی نوکرانی تک کو نہیں بھڑے تھے۔
 آرشی بٹ لکھتے ہیں۔ ”رزدولٹ نے باورچی خانے کی ملازمہ
 ایلس کو دیکھا تو پوچھا۔ ”تم اب بھی اماج کی روٹیاں تیار کرتی ہو؟“ ایلس
 نے جواب دیا۔ ”کبھی کبھی ملازمین کے لئے روٹیاں بناتی ہوں۔ وائیٹ
 ہاؤس میں تو کوئی کھانا نہیں“

رزدولٹ نے کہا۔ ”وہ اچھے ذوق کا ثبوت نہیں دے رہے جیب
 صدر واپس آئیں گے تو میں ان سے بھی کہوں گا۔“
 ایلس ایک پلیٹ میں روٹی کا ایک ٹکڑا رکھ کر لائی۔ رزدولٹ
 اسے کھاتے ہوئے مایلوں اور مزدوروں کی مزاج پرسی کرتے ہوئے دفتر
 میں چلے گئے۔

انہوں نے ہر شخص سے اسی طرح باتیں کیں۔ جس طرح وہ اپنی صدقہ
 کے زمانے میں ان سے مخاطب ہوا کرتے تھے۔ نوکر ابھی تک ان کے حسن
 سلوک کی باتیں کرتے ہیں۔ ”آئیگ ہوور نے آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا
 تھا۔ ”دو سال کے عرصے میں صرف آج سچی خوشی کا دن دیکھا ہے۔ ہم
 اس خوشی کو پانچ سو روپیہ کے جیک سے بھی بدلنے کو تیار نہیں۔“
 لوگوں میں گہری دلچسپی لینے کا ہی کرشمہ تھا۔ جس نے چارلس،
 ڈبلیو، ایلین کو یونیورسٹی میں خانہ جنگی کے خاتمہ پر چار سال بعد سے
 لے کر پہلی جنگ عظیم سے پانچ سال پہلے تک حکومت کی۔ ڈاکٹر ایلین
 کے طریقہ کار کی ایک مثال یہ ہے۔ ایک دن ایک نووارد طالب علم صدقہ
 یونیورسٹی کے دفتر میں داخل ہوا۔ اور طلبہ کے قرضے کے فنڈ سے دو سو
 روپے اُدھار مانگے۔ اسے قرضہ دے دیا گیا۔ نووارد طالب علم کے اپنے

الفاظ میں ”میں نے دلی شکریہ ادا کیا اور دفتر سے باہر نکلنے کو تھا کہ صدر ایلیٹ نے فرمایا - ”تشریف رکھئے“ میری حیرانی کی کوئی انتہاء نہ رہی۔ جب انہوں نے مجھ سے کہا کہ ”مجھے پتہ چلا ہے کہ آپ اپنے ہی کمرے میں اپنا کھانا تیار کرتے اور کھاتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ کوئی بُرا کام نہیں بشرطیکہ آپ کو اس طرح اچھی اور زیادہ غذا میسر آئے۔ میں کالج میں تھا تو میں بھی ایسا ہی کرتا تھا۔ کیا آپ نے کبھی پچھڑے کے گوشت کا حربہ تیار کیا ہے۔ اگر اسے خوب اچھی طرح بجھنے ہوئے گوشت سے تیار کیا جائے تو یہ بہترین غذا ہے۔ اس میں بہت زیادہ کفایت بھی ہے۔ میں اس طرح تیار کرتا تھا“ پھر انہوں نے مجھے بتایا کہ کس طرح گوشت کو کاٹنا چاہئے۔ کس طرح آہستہ آہستہ بھوننا چاہئے حتیٰ کہ شور بہ رفتہ رفتہ ختم بن جائے۔ پھر اسے کس طرح نکالنا چاہئے اور کس طرح ٹھنڈا کر کے کھانا چاہئے“

میں اپنے ذاتی تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ ہم ملک کے بعد معروف اور بڑے سے بڑے آدمی کی توجہ، اس کا وقت اور تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم اس پر اپنی دلی محیسی کے جذبے کا اظہار کرنے میں کامیاب ہو جائیں۔ میں اس کی تشریح کرتا ہوں:-

ایک مرتبہ میں نے بروکلین کے ادارہ معلوم دفنون میں ناوی اور افساء نگاری کے کورس کا انتظام کیا۔ ہم چاہتے تھے کہ ممتلن ندرس، فینی ہرسٹ، ایڈٹاریل، البرٹ پسین جیسے مشہور و معروف مصنف ہمارے یہاں اپنے تجربات سے مستفید فرماویں۔ ہم نے انہیں خط لکھے۔ جن میں ہم نے تحریر کیا کہ ہم نے ان کی تعانیف کے بے مدد

ہیں اور چاہتے ہیں۔ کہ وہ تشریف لاکر ہمیں اپنی کامیابی کے سارے ثنائیں ہر ایک خط پر تقریباً ڈیڑھ سو طلبہ نے دستخط کئے۔ ہم نے کہا کہ ہمیں احساس ہے کہ آپ بہت معروف ہیں اور آپ لکچر تیار نہیں کر سکتے۔ اس لئے ہم نے بہت سے سوالات کی ایک فہرست تیار کر کے لغافوں میں ڈال دی۔ سوالات زیادہ تر ان کی اپنی ذات اور ان کے طریقہ کار سے متعلق تھے۔ انہیں یہ بات پسند آئی اور کون ہے جو ایسی بات کو پسند نہیں کرے گا چنانچہ ان تمام حضرات نے اپنے گھروں سے بروکلین تک کا سفر طے کیا اور ہمارے ساتھ تعاون کیا۔

میں نے اسی طریقے سے ریبر ایم شاہ روز ویلٹ کی کامینہ کے سکریٹری جارج ڈبلر وکرسام، صدر تافت کی کامینہ کے موکل اعلیٰ، ایم جیننگس برائٹی، فرینکلن ڈی روز ولٹ اور بے شمار دوسرے مشہور و معروف لوگوں کو اپنے خوش گفتاری کے طالب علموں کے سامنے آکر تقریریں کرنے پر رضامند کیا ہے ہم میں سے ہر کوئی خواہ وہ بوڑھا ہو، نابالغ ہو یا تحت نشین بادشاہ یہ وہ ان لوگوں کو پسند کرتا ہے جو اس کی تعریف کریں۔ مثال کے طور پر فیئر چرمنی جنگِ عظیم کے خاتمے پر دنیا کا سب سے زیادہ قابلِ نفرت اور حقیر شخص تھا۔ جب وہ اپنی جان بچانے کے لئے ہالینڈ بھاگ گیا تو اس کی اپنی قوم بھی اس کے خلاف ہو گئی۔ اس کے خلاف لوگوں میں نفرت کا اتنا شدید ہوا گیا تھا کہ کروڑوں اشخاص چاہتے تھے کہ اگر وہ مل جائے تو اس کے ٹکڑے ٹکڑے اڑا دیں۔ اور جلا کر ساکھ کر دیں۔ اس نفرت اور حقارت کی بھرپور ہوتی آگ کے دوران میں ایک چھوٹے سے لڑکے نے فیئر کے نام ایک سادہ سا مہبت و تعریف سے بھرپور خط لکھا۔ اس لڑکے

نے کہا کہ مجھے اس کی پردہ انہیں کہ لوگ کیا خیال کرتے ہیں۔ میں قیصر کو اپنا شہنشاہ سمجھوں گا۔ اس خط کا قیصر پر بہت گہرا اثر ہوا۔ اس نے اس رطکے کو ملنے کی دعوت دی۔ رطکا اپنی والدہ کو ساتھ لے کر قیصر کی خدمت میں حاضر ہوا۔ آپ حیران ہوں گے کہ قیصر نے اس عورت کے ساتھ شادی کر لی۔ اس چھوٹے سے رطکے کو متاثر کرنے اور درست بنانے کے طریقوں پر کوئی کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں پڑی۔ اس میں یہ ہمارے جلی طور پر موجود تھی۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لئے ہر وقت تیار رہنا چاہئے۔ لیکن اس کے لئے وقت، اہمیت اور ایثار اور عقل کی ضرورت ہے۔ ڈیو لوک آف ڈنڈ سر جب پرنس آف ویلز تھے تو انہیں جنوبی امریکہ کا دورہ کرنا تھا۔ اس سفر پر روانہ ہونے سے پہلے انہوں نے ہسپانوی زبان سیکھ کر رکھی تھیں مرنے کے تاکہ وہ ان لوگوں کی اپنی زبان میں بات چیت کر سکیں۔ جنوبی امریکہ والوں نے ایک ایسی بات کی بدولت ان سے پیار کرنا شروع کر دیا۔

میں نے کئی سال سے اپنی عادت بنالی ہے کہ اپنے احباب کی سالگرہ کی تاریخ دریافت کر لیتا ہوں۔ لیکن کس طرح؟ مجھے جو شخص پر ذرا بھر ایمان نہیں لیکن میں یہ بات یوں شروع کرتا ہوں کہ کیا آپ کے خیال میں کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا ستاروں سے کوئی تعلق خاص ہوتا ہے؟ باتوں ہی باتوں میں اس سے میں ان کی تاریخ پیدائش پوچھ لیتا ہوں۔ مثال کے طور پر کوئی بتائے کہ چوبیس نومبر۔ تو میں اپنے ذہن میں کئی بار دہراتا ہوں۔ "چوبیس نومبر۔ چوبیس نومبر۔ جونہی وہ صاحبِ حظ

خل

کر جاتے ہیں۔ میں اس تاریخ کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہوں اور بعد میں ایک سالگرہ والی خاص نوٹ بک میں منتقل کرتا ہوں۔ ہر سال کے شروع میں ان تاریخوں کو اپنے پروگرام کیلنڈر میں درج کرتا ہوں۔ اس طرح وہ خود بخود میری نظر میں رہتی ہیں۔ جب کسی دوست کا یوم پیدائش آتا ہے تو میں اسے خط یا تار بھیجتا ہوں۔ اس کا کیا اثر ہوتا ہے؟ دنیا میں ایک میں ہی داخلہ شخص ہوں جو اس مسرت کو جانتا ہوں۔

اگر ہم لوگوں کو اپنا دوست بنانا چاہتے ہیں تو ہمیں منہایت زندہ ملی اور جوش و خروش سے ان کی مزاج پرستی کرنی چاہئے۔ اگر کوئی صاحب آپ سے ٹیلیفون پر مخاطب ہوں تو اس وقت بھی ایسا نہ کہئے۔ کچھ اس لب و لہجے سے "ہیلو" کہئے کہ دوسرے شخص کو محسوس ہو کہ آپ اس کے بلانے سے بہت خوش ہوئے ہیں۔ نیویارک ٹیلیفون کمپنی اپنے آپریٹروں کی تربیت کے لئے ایک اسکول چلا رہی ہے اور انہیں "نمبر جناب" اس لہجے میں بولنا سکھاتی ہے کہ معلوم ہو۔ "تسلیم، مجھے آپ کی خدمت کرنے میں بہت خوشی محسوس ہوگی" آپ بھی اب ٹیلیفون پر کسی سے بات کریں تو اس بات کو یاد رکھیں۔

کیا یہ فلسفہ تجارت میں بھی کام دیتا ہے؟ یقیناً۔ میں بیسیوں مثالیں دے سکتا ہوں۔ لیکن میرے پاس صرف دو مثالیں پیش کرنے کا وقت ہے۔ مٹرنیڈلک کے ایک بہت بڑے بینک کے مینجر، چارلس وائس کو کسی کارپوریشن سے متعلقہ کوئی خفیہ رپورٹ تیار کرنا تھی۔ ان کے علم میں صرف ایک ہی ایسا شخص تھا۔ جس سے وہ اپنی ضرورت کے مطابق اطلاعات حاصل کر سکتے تھے۔ وہ شخص ایک بہت بڑی صنعتی کمپنی کا صدر تھا۔

مسٹر والٹس اس سے ملنے گئے۔ جب وہ صدر کے کمرے میں داخل ہوئے تو
 اچانک ایک نوجوان خالوں ایک دروازے میں سے سر نکال کر بولی: "میرے
 پاس آپ کے لئے آج کوئی ٹکٹ نہیں ہیں۔"
 صدر نے مسٹر والٹس سے کہا: "میں اپنے بارہ سالہ لڑکے کے لئے
 ٹکٹ اکٹھے کر رہا ہوں۔"

مسٹر والٹس نے اپنے آنے کا مقصد بتایا اور سوال پر چھٹے شروع
 کر دئے۔ صدر نے بڑے مبہم، معمولی اور سرسری جواب دئے۔ یوں لگتا
 تھا کہ وہ بات ہی نہیں کرنا چاہتا تھا۔ وہ کسی صورت بھی گفتگو پر مائل نظر
 نہ آتا تھا۔ یہ ملاقات بہت مختصر اور خشک ثابت ہوئی۔

جب مسٹر والٹس نے یہ کہانی میری جماعت میں سنائی تو کہا: "صاف
 بات ہے کہ میری سمجھ میں نہ آتا تھا کہ اب کیا کروں۔ پھر اچانک مجھے یاد آیا
 کہ ان سکڑی نے اس سے ٹکٹوں کے بارے میں کچھ کہا تھا۔ ٹکٹ اور
 بارہ سال کا لڑکا۔ مجھے جھٹ یاد آیا کہ ہمارے بنک کا شعبہ خارجہ ٹکٹیں جمع
 کرتا ہے۔ ٹکٹ جو دنیا بھر کے ملکوں سے سات سمندر پار سے بنک میں
 دھڑا دھڑا آتے تھے۔"

"اگلے دن پھر انہی صدر صاحب سے ملنے گیا اور اندر پیغام بھجوایا
 کہ میں ان کے پیچے کے لئے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ کیا میرا گرجوشتی سے استفادہ
 ہوا؟ ہاں اگر وہ صاحب کا نگریس کی نمبری کے لئے بھی کھڑے ہوتے تو
 انہوں نے مجھ سے اتنی گرجوشتی کے ساتھ مصافحہ نہ کیا ہوتا۔ وہ پرمتر
 مسکراہٹ سے تمنا رہے تھے۔ ہر ہر ٹکٹ کو دیکھ دیکھ کر کہہ رہے تھے۔
 "میرے جارج کو یہ بہت پسند آئے گا اسے تو دیکھو، یہ تو سچ عجیب و غریب"

ہم نے آدھا گھنٹہ محکموں کے باہر میں بات چیت کرنے اور ان کے
رٹ کے کی تصویر دیکھنے میں صرف کیا۔ اس کے بعد انہوں نے ایک گھنٹے
سے زیادہ وقت مجھے ہر مطلوبہ اطلاع ہم پہنچانے میں صرف کیا۔ میں چلتا
تھا کہ وہ سب کچھ میرے پوچھے بغیر ہی بیان کر دیں۔ جو کچھ انہیں معلوم تھا
انہوں نے سب مجھے بتا دیا۔ پھر اپنے ماتحتوں کو بلایا اور ان سے باتیں
دریافت کیں۔ اپنے بعض رفقاء کے کار کوٹیلیفون کیا۔ انہوں نے اعداد و
شمار، رپورٹوں اور خط و کتابت سے میری جھوٹی بھردی۔ اخبار نویسوں کی
اصطلاح میں میرے ہاتھ میں کرکھی تھی۔“

اب دوسری مثال لیجئے۔

فٹ ڈلفیا کے ایک صاحب سسی۔ ایم نافل کئی سال تک ایک ذخیر
ساز کمپنی کو اپنے کوٹے کا گاہک بنانے کی کوشش کرتے رہے۔ لیکن
وہ کمپنی ایک دوسرے شہر کے دکاندار سے کوئلہ خریدتی رہی کوٹے
کے بھرے ہوئے ٹرک مسٹر نافل کے دفتر کے عین سامنے سے گزرتے رہے۔
مسٹر نافل نے ایک رات میری جماعت کے سامنے تقریر کی۔ جس میں
انہوں نے اس کمپنی پرچی بھر کر اپنا غصہ نکالا۔ یہاں تک کہ اس کمپنی
کو قوم کے حق میں ایک لعنت گردانا۔

اپنے اس رویے کے باوجود وہ حیران تھے کہ وہ اپنا کوئلہ اس کمپنی
کے ہاتھ کیوں نہیں بیچ سکے۔

ہیں نے ان سے ایک نیا طریقہ اختیار کرنے کی درخواست کی مختصراً
واقعیہ یہ ہے کہ ہم نے اس موضوع پر ایک مباحثہ رکھا کہ ”ہمادی رہے ہیں
زنجیر سازی کی صنعت قوم کے حق میں مفید ثابت ہونے کے بجائے نقصان

رساں ثابت ہو رہی ہے۔“

میری خواہش تھی کہ مسٹر نائل اس رائے کے خلاف تقریر کریں۔ چنانچہ زنجیر ساز کمپنی کی حمایت کرنے پر رضا مند ہو گئے۔ وہ سیدھے اسی کمپنی کے دفتر میں گئے۔ جس کے وہ اس قدر خلاف تھے۔ انہوں نے کمپنی کے مشیقین سے کہا کہ میں اب کے کوڑا بچے نہیں آیا۔ میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر حاضر ہوا ہوں۔ پھر انہوں نے اپنے مباحثے کا ذکر کیا اور کہا۔ ”میں آپ سے مدد لینے آیا ہوں۔ میرے خیال میں آپ کے علاوہ اور کوئی مجھے صحیح حالات نہیں بتا سکتا۔ میں اس مباحثے کو جیتنا چاہتا چاہتا ہوں۔ آپ جو بھی میری مدد فرمائیں گے۔ میں اس کے لئے آپ کا بہت شکر گزار ہوں گا۔“

بالکل مانہ کہانی خود مسٹر نائل کی زبانی یہ ہے:

”میں نے کمپنی کے مینجر سے بات چیت کے لئے صرف ایک منٹ مانگا تھا۔ وہ اسی شرط پر مجھ سے ملنے کے لئے رضا مند ہوا تھا۔ جب میں اپنی بات ختم کر چکا تو اس نے ایک کرسی کی طرف اشارہ کیا۔ میں بیٹھ گیا تو وہ مجھ سے ٹھیک ایک گھنٹہ اور سیٹھائیس منٹ تک گفتگو کرتا رہا۔ اس نے ایک اور منتظم کو بلایا۔ اس نے زنجیر سازی پر ایک کتاب لکھی تھی۔ اس نے ”قومی زنجیر ساز انجمن“ کے نام رقعہ لکھ کر اس موضوع پر ایک مباحثے کی نقل مجھے منگوادی۔ اس کے خیال میں زنجیر سازی کی صنعت بچ بچ ہی نوع انسان کی بڑی خدمت کر رہی تھی۔ اسے اس بات پر فخر تھا کہ وہ سینکڑوں قومیتوں کی خدمت کر رہا ہے۔ بات کرتے وقت اس کی آنکھیں چمک چمک اٹھتی تھیں اور مجھے اعتراف ہے کہ اس نے

مجھے ایسی باتیں بتائیں جس کا اس سے پہلے مجھے مطلق علم نہ تھا۔ اس نے میرا نقطہ نظر ہی بدل دیا۔

جب میں رخصت ہوا تو وہ دروازے تک مجھے چھوڑنے آیا۔ اپنا بازو میرے کندھے پر رکھا۔ بحث میں میری کامیابی کی دعا کی اور مجھ سے درخواست کی کہ میں واپسی پر اسے بتا کر جاؤں کہ میں کہاں تک کامیاب ہوا ہوں۔ اس کے آخری الفاظ جو اس نے مجھ سے کہے۔ یہ تھے۔ ”آپ موسم بہار میں مجھ سے ملے۔ میں آپ کو کوئلے کی خریداری کا آرڈر دوں گا“ میرے لئے یہ واقعہ معجزے سے کم نہ تھا۔ وہ میری درخواست کے بیزری میرا خریدار بن رہا تھا۔ محض دو گھنٹے کے عرصے میں اس کے مسائل میں دلچسپی کا اظہار کرنے پر مجھے اتنی بڑی کامیابی ہوئی تھی کہ اگر میں دس سال تک بھی اپنے کوئلے میں دلچسپی لینے کی ترغیب دلاتا رہتا اور کوئلے کا خریدار بنانے کی کوشش کرتا رہتا تو اتنی شاندار کامیابی مل نہ کر سکتا۔

مستر نافل نے یہ حقیقت تو اب پاٹی تھی۔ حالانکہ حضرت یسوع مسیح کی پیدائش سے سو سال پہلے ایک رومی شاعر پبلیوس سائرس کہ چکا ہے۔

”ہم لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو ہمیں پسند کریں“
چنانچہ اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا پہلا اصول یہ ہے:
— دوسرے لوگوں میں پتے دل سے دلچسپی لیجئے۔

اثر انگیزی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں نیویارک کی ایک دعوتِ عشائیہ میں شامل ہونے کا اتفاق ہوا۔ ایک خاتون جنہیں دراشت میں کافی سرمایہ ملا تھا۔ ہر کسی پر خوشگوار اثر ڈالنے کے لئے بیتاب نظر آتی تھیں۔ انہوں نے اپنے لباس جواہرات اور موتیوں پر دل کھول کر خرچ کیا تھا۔ لیکن انہوں نے اپنے چہرے کی مطلق خبر نہ لی تھی۔ اس سے خود غرضی اور تلخ مترشح تھی۔ یہ بات ہر کوئی جانتا ہے۔ لیکن انہیں اس بات کی خبر ہی نہ تھی کہ عورت کے چہرے کا اثر اس کی پوشاک سے کہیں زیادہ اہم ہوتا ہے۔ (آپ کی بیگم کسی دن گرم کوٹ خریدنا چاہیں تو اس موقع کے لئے اس جملے کو ذہن نشین رکھیے) چارلس شواب نے مجھے بتایا کہ اس کی مسکراہٹ دس لاکھ ڈالروں سے بھی زیادہ قیمتی ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں۔ کیونکہ اس کی شخصیت، اس کی دلکشی، لوگوں کے دل میں گھر کرنے کی صلاحیت، ہی اس غیر معمولی کامیابی کے اسباب تھے اور اس کی شخصیت میں سب سے زیادہ دلکش دل خوش کن عنصر اس کی دل مرہ لینے والی مسکراہٹ تھی۔

ایک شام میں مشہور شخصیت سرس شوالیر سے ملا اور سچی بات ہے کہ مجھے اس سے مل کر بہت مایوسی ہوئی۔ وہ بہت افسردہ، کم گو اور خشک سا شخص تھا۔ جو تصور میں نے اس کے متعلق باندھ رکھا تھا۔ وہ اس سے بالکل مختلف نظر آیا۔ لیکن جب وہ ہنسا تو ایسا لگا کہ گھٹائیں چھٹ گئی ہیں اور چمکتا ہوا سورج نکل آیا ہے۔ اگر قدرت نے اسے دلکش سکراہٹ عطا نہ کی ہوتی تو وہ اب تک اپنے والد بھائیوں کی طرح پیرس کے کسی گوشے میں الماریاں بنا رہا ہوتا۔

الفاظ کے مقابلے میں اٹالی کہیں زیادہ آواز رکھتے ہیں۔ لیکن سکراہٹ کہتی ہے۔ ”میں آپ کو پسند کرتی ہوں۔ آپ میرے لئے باعث مسرت ہیں۔ سبھی آپ سے مل کر خوشی ہوئی“

یہی وجہ ہے کہ کتنے ہماری توجہ فدا مبدول کرا لیتے ہیں۔ وہ ہمیں دیکھ کر اتنے خوش ہوتے ہیں کہ بھٹولے نہیں سماتے۔ تندرنا ہم بھی انہیں دیکھ کر خوش محسوس کرتے ہیں۔

اگر آپ اوپر سے دل سے یونہی دانت نکالتے ہیں تو یاد رکھیے کہ اس سے کوئی دھوکا نہیں کھائے گا۔ یہ ایک مصنوعی حرکت ہے اور کوئی اسے بھی پسند نہیں کرتا۔ میں اصل سکراہٹ، دلوں کو گرما دینے والی سکراہٹ۔ اور ایسی سکراہٹ کی بات کر رہا ہوں جو دل کی گہرائیوں سے اٹھتی ہے اور ہر کسی کے دل سے اپنا خراج تحسین دھول کر دیتی ہے۔

نیویارک کے ایک بہت بڑے کارخانے کے ایک بہت بڑے ذمہ دار آدمی کارخانے میں ملازمین بھرتی کرنے کے مناسب پر فائز تھے۔ انہوں نے ایک مرتبہ مجھ سے کیا۔ ”میں ایک سنجیدہ چہرے والے فلسفہ

کے عالم کے مقابلے میں اس سیلو گول کو ترجیح دوں گا۔ جس نے خواہ ابھی سکول کی تعلیم بھی ختم نہ کی ہو۔ لیکن جس کے چہرے پر دلکش مسکراہٹ کھیل

رہی ہو۔
امریکہ کی ایک بہت بڑی ریڑھ کپڑی کے ڈائریکٹروں کے بورڈ کے صدر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ اس کے مشاہدے کے مطابق آدمی اس کام میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے۔ جس کے بارے میں اسے یہ احساس ہو کہ وہ اسے فوری طور پر انجام دے رہا ہے۔ یہ صنعتی رہنما اس قدیم مفولے پر کوئی زیادہ ایمان نہیں رکھتا کہ سخت محنت ہی واحد ایسی کھنجی ہے جو ہماری آرزوؤں کے دروازے ہم پر کھول دے گی۔ اس نے کہا۔ "میں ایسے بہت سے افراد سے واقف ہوں جو صرف اس لئے کامیاب ہوئے کہ وہ کام کے دوران میں ہر وقت ہشاش بشاش رہتے تھے۔ اسی کام پر میں نے ایسے لوگ بھی دیکھے ہیں جو یہی کام کرتے ہوئے ہر وقت مغموم سے رہتے تھے۔ انہیں اس کام میں کوئی مسرت محسوس نہ ہوتی تھی۔ یہ لوگ ناکام ہوئے۔"

اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے مل کر خوش ہوں تو آپ بھی ان سے مل کر خوشی کا اظہار کریں۔

میں نے ہزاروں تجارت پیشہ افراد سے کہا کہ وہ ایک ہفتے تک سارا دن مسکراتے رہیں اور اس کے بعد آکر میری جماعت کے سامنے اپنے تجربے بیان کریں۔ اس کا نتیجہ کیا ہوا؟ آئیے ہم دیکھیں۔

نیریارک کلب ایکسچینج کے ایک ممبر ولیم بی اسٹین ہارڈٹ کا غلط ملاحظہ فرمائیے۔ یہ تجربہ صرف اسی کا نہیں بلکہ دوسرے سیکرٹریوں لوگوں

کر بھی ایسے خوشگوار اور تجربے ہوئے - وہ لکھتے ہیں:

”میری شادی کو اٹھارہ سال سے اوپر ہوتے ہیں - اس عرصے میں شاید ہی کبھی میں اپنی بیوی کو دیکھ کر مسکرایا - صبح بیدار ہونے سے لے کر کام پر جانے کے وقت تک میں نے شاید ہی اس سے کبھی کوئی بات کی ہو - ہمارے شہر میں مجھ سا خاموش طبع شاید کوئی نہ تھا -

”آپ نے مجھے تنہا کی تھی کہ میں ہنس مکھ بننے کی کوشش کروں اور پھر اپنے اس عمل کے نتائج سے آگاہ کروں - چنانچہ میں نے طے کیا کہ مجھے یہ تجربہ آپ کے کہنے کے مطابق کم از کم ایک ہفتے تک تو ضرور کرنا چاہئے - اس لئے اگر اگلے دن جب میں اپنا چہرہ آئینے میں دیکھ رہا تھا اور اپنے بالوں میں کنگھی کر رہا تھا تو میں نے اپنے کم گوسنجیدہ چہرہ کس سے کہا - ”میاں آج تمہیں اپنی بھتی بیوی کے چہرے سے اس کنگھی کو دھونا ہے - آج سے تم ہنس مکھ بن رہے ہو اور یہ کام ابھی سے شروع کر رہے ہو - چنانچہ جب میں ناشتے کے لئے بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو مسکرا کر سلام کیا -

”آپ نے مجھے تنبیہ کی تھی کہ وہ شاید پہلی بار اس تبدیلی پر حیران رہ جائے لیکن آپ کا اندازہ میری بیوی کے سلسلے میں صحیح نہ تھا - وہ کھوٹی گئی - اسے عجیب خوشگوار صدمہ پہنچا - میں نے اس سے کہا کہ یہ کوئی بناوٹ نہیں مستقبل میں بھی وہ مجھ سے اسی زندہ دلی کی توقع رکھے اور آج دوہینے ہوئے کو آئے میں اپنی اس عادت پر باقاعدہ قائم ہوں -“

ان دو عینوں میں ہمارے گھر میں جتنی چم پھل اور مسرت و شادمانی رہی ہے - اتنی پچھلے پورے سال میں بھی محسوس نہیں ہوئی تھی -“

اب جب میں اپنے دفتر جاتا ہوں تو میں لفظ پر کام کرنے والے

رہ کے کو مسکرا کر سلام کرتا ہوں۔ دروازے پر بیٹھ ہوئے چیراسی کی ہنس کر مزاج پرسی کرتا ہوں۔ جب میں خزانچی سے رہنمائی مانگتا ہوں تو مسکرا کر، جب میں ایکچینج کلب میں جاتا ہوں تو میں ان لوگوں سے مسکرا بھی ہنس ہنس کر بات کرتا ہوں۔ جنہوں نے مجھے اب تک کبھی مسکراتا نہیں دیکھا تھا۔

”میں نے بہت جلد محسوس کر لیا کہ جواباً ہر شخص مسکراتا ہے۔ جو لوگ اپنی شکایات اور اپنی نکالینف کے کریرے پاس آتے ہیں۔ میں ان سے خوش خلقی سے ملتا ہوں۔ میں ان کی شکایات سننے کے دوران میں مسکراتا رہتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ ان کی شکایات بہت آسانی سے رفع ہو جاتی جاتی ہیں۔ میں محسوس کرتا ہوں کہ میری مسکراہٹوں کی بدولت میری جیبیں بڑھنے سے بھری رہتی ہیں“

”میں ایک اور دلال کے یہاں کام کرتا ہوں۔ اس کا ایک کلرک بڑا پیارا سا لڑکا ہے۔ میں اپنے بے ہوئے نئے رویے پر اتنا نازاں تھا کہ میں نے چند دن ہوئے اس سے انسانی تعلقات کا یہ نیا فلسفہ بتایا۔ اس نے کہا کہ جب پہلی بار میرے ساتھ حساب کتاب کرنے آیا تھا تو اس نے محسوس کیا تھا کہ میں بہت کم گو اور خشک انسان ہوں۔ اور ابھی ابھی میرے بارے میں اس نے اپنا خیال بدل ڈالا ہے۔ اس نے کہا کہ جب میں مسکراتا ہوں تو بیچ بچ کا انسان لگتا ہوں“

میں نے اپنی تنقید اور نکتہ چینی کی عادت بھی ختم کر دی ہے۔ اب میں عیب جوئی کے بجائے لوگوں کی تحسین و تعریف کرتا ہوں۔ میں نے اپنی ضرورتوں کا ذکر قیود دیا ہے۔ اب میں دوسروں کے نقطہ نظر کو

کہ بھنے کی کرشمش کرتا ہوں اور ان تبدیلیوں نے میری زندگی میں ایک قیم
کا انقلاب پیدا کر دیا ہے۔ اب میں بالکل مختلف آدمی ہوں۔ ایک
شادماں امیر، دوستی اور مسرت کی دولت سے مالا مال۔ اور یہی چیزیں
ہیں جن کی زندگی میں قدر و قیمت سمجھنی چاہئے !

یاد رکھئے۔ یہ خط لکھتے، زمانہ ساز اور تبادلہ زر کے ماہر نے لکھا
ہے جو نیر یارک کلب ایکیجنج میں کمپنیوں کے حصوں کی خرید و فروخت
پر گذر اوقات کرتا ہے۔ اور یہ کام اتنا مشکل ہے کہ سو میں سے ننانوے
آدھی اس میں ناکام رہتے ہیں۔

آپ مسکرا کر نہیں سکتے تو کیا کر سکتے ہیں؟
دیکھئے، ادو کام کیجئے۔ پہلا یہ کہ اپنے آپ کو مسکرانے پر مجبور کیجئے۔
جب آپ اکیلے ہوں تو اپنے آپ کو سیٹی بجائے، گنگانے یا کانے پر
مجبور کیجئے۔ آپ محسوس کیجئے کہ آپ پہلے ہی سے خوش ہیں۔ اس طرح آپ
سچ مح خوش و خرم ہو جائیں گے۔ علم نفسیات کے بہت بڑے استاد
ولیم جیمز فرماتے ہیں :

”محسوس ایسا ہوتا ہے کہ ہمارا فعل ہمارے احساس کی پیروی کرتا
ہے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ فعل اور احساس نہ اتھ ساتھ چلتے ہیں۔ اگر
ہم اپنے فعل میں اصلاح کر لیں۔ کیونکہ یہ قوت ارادی کے زیادہ ماتحت
ہے تو ہم بالواسطہ اپنے احساس کو بدل سکتے ہیں“

چنانچہ جب ہم سے خوشی چھین جائے تو اسے حاصل کرنے کا واحد طریقہ
یہی ہے کہ خوش و خرم رہیں اور اس طرح سے عمل کریں اور اس طرح کو
کریں۔ گویا ہم تو بہت زیادہ خوش و خرم ہیں“

دنیا میں ہر شخص مسرت کا منشا شی ہے اور اسے حاصل کرنے کا حرف
 ایک ہی طریقہ ہے اور وہ ہے اپنے خیالات پر قابو پانا۔ خوشی خارجی حالات
 پر ہرگز بنی نہیں۔ یہ تو آپ کے احساسات کا معاملہ ہے۔
 آپ کی خوشی یا ناخوشی کا انحصار اس بات پر نہیں کہ آپ کے پاس
 کیا کچھ ہے، یا آپ کون ہیں، یا آپ کہاں ہیں؟ یا آپ کیا کر رہے ہیں؟
 بلکہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں؟ مثال کے طور پر اگر دو
 آدمی ایک مقام پر ہوں۔ ان کا کام بھی ایک ہو۔ دونوں کے پاس براہ
 کا سرمایہ ہو، اور دونوں کی عزت اور وقار بھی برابر ہو۔ پھر بھی ان میں
 سے ایک غمگین اور ایک شادماں ہو سکتا ہے۔ کیوں؟ صرف اپنے الگ
 الگ ذہنی رجحان کے سبب۔ میں نے چین کے قلیوں میں اجرو سٹینڈ
 یومیہ کی اجرت پر چین کی چمچلاتی دھوپ میں لہو پسینہ ایک کرتے ہیں
 اتنے ہی ہشاش بشاش چہرے دیکھے ہیں جتنے کہ پارک ایوی نیو کی خوشحال تین
 آبادی میں۔

شیکسپیر کا قول ہے۔ ”کوئی چیز بذاتہ اچھی یا بری نہیں ہوتی صرف
 ہماری سوچ اسے اچھا یا بُرا بنا دیتی ہے“
 ایک مرتبہ نلکن نے کہا تھا۔ ”اکثر لوگ اتنے ہی خوش ہوتے ہیں جس
 حد تک ان کا خوش ہونے کا ارادہ ہوتا ہے“

اس نے سچ کہا تھا۔ میں نے حال ہی میں حقیقت کی ایک روشن
 مثال دیکھی ہے۔ میں نیو یارک میں لانگ آئی لینڈ کے اسٹیشن کی سیڑھیاں
 چڑھ رہا تھا کہ میں نے اپنے سامنے تیس چالیس اپارچ لوٹ کے دیکھے جو اپنی
 چھڑوں اور میسا کھیر کے سہارے سیڑھیاں چڑھ رہے تھے۔ ایک

رٹکے کو اٹھا کر اوپرے جایا جانا تھا۔ میں ان رٹکوں کے قہقہوں اور
 زندہ دلی پر حیران رہ گیا۔ میں نے اپنی اس حیرت کا ذکر ان رٹکوں کے
 ایک گھرانے کیا۔ اس نے کہا۔ ”ہاں ہاں۔ جب پہلے پہل کمی رٹکے
 کو تپتہ چلتا ہے کہ وہ زندگی بھر کے لئے اپنا بچ بن رہا ہے تو وہ بہت ممنوم
 ہوتا ہے۔ جب وہ اس ابتدائی صدمے سے گند چکتا ہے تو وہ اپنے آپ
 کو اپنی قسمت کے حوالے کر دیتا ہے اور اس طرح وہ تندرست رٹکوں
 سے بھی زیادہ خوش و خرم رہنے لگتا ہے“

میرے جی میں آئی کہ ان رٹکوں کو ہیٹھ اٹھا کر سلام کروں۔ انہوں
 نے مجھے ایک ایسا سبق سکھایا کہ میں اسے زندگی بھر فراموش نہیں کر سکتا۔
 جن دنوں میری پکھنڈ اپنے غور و گلس فیرنگس سے طلاق لینے کی
 تیاری کر رہی تھی۔ مجھے ایک شام اس کے میاں گزارنے کا اتفاق ہوا۔
 دنیا شاید اس وقت یہ خیال کرتی ہوگی کہ یہ عورت بہت بد نصیب اور
 ممنوم ہوگی۔ لیکن میں نے اسے بہت زیادہ خوش مزاج اور خوش نصیب
 عورت پایا۔ اس کے انگ۔ انگ سے مسرت ٹپکتی تھی۔ اس کا راز اس
 نے یہ راز اپنی ایک چھوٹی سی کتاب میں بیان کیا ہے۔ اس کتاب کو پڑھ
 کر آپ کو خوشی ہوگی۔ اپنی پبلک لائبریری میں جا کر میری پکھنڈ کی کتاب
 ”خدا کو کیوں نہ آزمائیں“ کا مطالعہ کیجئے۔

فریڈکلین بیلیگر جو پہلے سینٹ لوئس کے ماہب خانے میں ایک
 معمولی ملازم تھا اور جو آج امریکہ میں بیسے کا بہت بڑا ماہر ہے۔ اس نے
 مجھے بتایا کہ آج سے کچھ سال پہلے اس نے یہ بات اچھی طرح جان لی تھی کہ
 ہنس مکھ انسان کو ہر قسم خوش آمدید کہا جاتا ہے۔ اس لئے کسی بھی شخص

کے دفتر میں داخل ہونے سے پہلے وہ ایک لمحہ رکتا ہے اور بہت سی باتیں سرپتا ہے جن کے بارے میں اسے آدمی کا شکریہ ادا کرنا چاہئے۔ وہ اپنے چہرے پر سچی مسکراہٹ پیدا کرتا ہے اور مسکراتا بیٹھا کمرے میں داخل ہوتا جاتا ہے۔

بیمہ فردشی میں اس کی شاندار کامیابی کا انحصار محض اسی سادہ سی بات پر ہے۔

ابریٹ ہیو بارڈ کی یہ جو گیروں والی چھوٹی سی نصیحت یاد رکھ لیکن یہ نہ بھولے کہ جب تک آپ اس پر عمل نہیں کرتے، کوئی فائدہ نہ ہوگا۔ جب کبھی آپ گھر سے باہر نکلیں۔ ٹھوڑی ذرا اندر کی طرف گھنچ میں اور سر کی چوٹی کو اُٹھایا کریں۔ خوب سینہ بھر کر سانس لیں۔ سوج کی کرلوں کو پٹی جائیں۔ اپنے دوستوں کی مسکرا کر مزاح پر ہنسی کیجئے اور ہر مصافحے میں اپنی حرارت بھر دیجئے۔ یہ فکر نہ کیجئے کہ لوگ آپ کو غلط سمجھیں گے اور اپنے دشمنوں کا خیال ایک منٹ کے لئے بھی اپنے ذہن میں نہ لائیں۔ جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں اسے اپنے ذہن میں اچھی طرح واضح کریں کہ اس وقت آپ سیدھے پنجرے مقصود پر جا کر دم لیں گے۔ اپنے ذہن میں وہ تمام عظیم اور شاندار کارنامے رکھئے جنہیں آپ سرانجام دینا چاہتے ہیں۔ تب امتدادِ وقت کے ساتھ آپ اپنے آپ کو غیر شعوری طور پر ان تمام مواقع سے فائدہ اٹھائے دیکھیں گے جن سے آپ کے مقصد کی تکمیل ہوگی۔ بالکل دیے ہی جیسے کہ مونگے کا ریٹا لٹھیا میں سے صرف ہر اس چیز کو کپڑا لیتا ہے جس کی اسے اپنی نشوونما کے لئے ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ہر وقت اپنے مقصود میں رکھئے کہ آپ اس پائے

کے قابلِ اخلص اور مفید شخص بننا چاہتے ہیں۔ یہ خیالِ ساعت یہ ساعت آپ کو اسی قسم کی شخصیت میں ڈھالتا جائے گا۔ خیال سے پہل ہوتی ہے۔ اپنے اندر صحیح قسم کا ذہنی رجحان، حوصلہ، کشادہ دلی اور خوش باشی کا مادہ پیدا کیجئے۔ صحیح سوچ ہی تخلیق ہے۔ سب چیزیں چاہنے ہی سے ملتی ہیں اور سچی دعا قبول ہوتی ہے۔ ہم اسی جیسے بن جائے ہیں جو ہمارے من میں بسا ہوا ہو۔ اپنی ٹھوڑی بچی اور سر کی چوٹی کو ادب چار رکھئے۔ ہم چھوٹے چھوٹے دیوتا ہیں۔“

قدیم چینی بہت عقلمند لوگ تھے۔ دنیا داری کے معاملے میں وہ بہت ہی سمجھ دار تھے۔ ان کی ایک کماوت ہے جسے علی حروف میں لکھ کر بھیجے اور آپ کی اپنی اپنی ٹوپیوں پر چسپاں کر لینا چاہئے۔ وہ کماوت یہ ہے۔ ”جو آدمی ہنس مکھ نہ ہو۔ اُسے دکان نہیں کھولنی چاہئے۔“

دکان کی بات سے یاد آیا کہ فرنیٹک اردن فیچر نے ایک مرتبہ آپنیم کو لیننس اینڈ کو کا اشتہار دیتے وقت ہمیں اس گھریلو فلسفے سے آگاہ کیا تھا۔ ہزار کے موقع پر سکراہٹ کی قدر و قیمت

— اس پر کچھ خرچ نہیں آتا۔

— یہ حاصل کرنے والوں کو مالا مال کرتی ہے اور دینے والے سے کچھ نہیں مانگتی۔

— یہ ایک جھلک ہوتی ہے۔ لیکن اس کی یاد بعض اوقات ابدی ہوتی ہے۔

— اس کے بغیر کوئی شخص امیر نہیں۔ جس کے پاس یہ نہیں اس جیسا غریب کوئی نہیں۔

— یہ گھر میں مسرت و شادمانی لاقی ہے۔ کاروبار میں اعتماد پیدا کرتی ہے اور یہ دوستوں کی پہچان ہے۔

— یہ پھلے ماندے کے لئے آرام، بے دل کے لئے دل کی روشنی، مالوس کے لئے شوریج کی کرن اور مصیبت کے لئے بہترین قدرتی تریاق ہے۔

— ہاں یہ خریدی، مانگی یا چرائی نہیں جاسکتی۔ کیونکہ یہ ایک ایسی چیز ہے جو اس وقت تک کسی کو فائدہ نہیں دیتی جب تک اسے اپنے دل سے پیدا نہ کیا جاسکے۔

— اگر تنہا کی خرید و فروخت کی گھاگمی اور بھٹکے بھڑکے میں کوئی دکاندار آپ سے مجبوراً سہنس کر پیش نہ آ سکے تو کیا آپ اسے اپنی ہنسی غایت کریں گے؟

— سکراہٹ کی ضرورت سب سے زیادہ ہوتی ہے۔ جس کے پاس دوسروں کو دینے کے لئے یہ نہ ہو۔

— اس لئے اگر آپ لوگوں کے دلوں میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا دوسرا اصول یہ ہے۔

مسکرائیے!

اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا

۱۸۹۸ء کی بات ہے۔ نیویارک کے محلہ راک لینڈ میں ایک سخت المناک واقعہ ہوا۔ ایک بچہ مر گیا تھا اور اس روز تمام ہمسائے کھن دفن کی تیاری کر رہے تھے۔ جم فارمولے باہر! ہر پے اصطبل میں گھوڑا ماندھنے لگے۔ زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔ ہوائیز اور سرد تھی۔ گھوڑے پر کئی دن سے کوئی سوار نہیں ہوا تھا۔ اس کے جسم کو مدد کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی۔ جب اسے پانی کے ٹب کے قریب کیا گیا تو اس نے کہہ کر ٹپے لگانے شروع کر دیئے اور اپنی بچی دونوں ٹانگیں ہوا میں معلق کر دیں اور اس طرح جم فارمولے کو مارا گرایا نیویارک کی اس چھوٹی سی گلی میں اس روز دو موتیں واقع ہو گئیں۔

جم فارمولے نے اپنے پیچھے ایک بیوہ، تین لڑکے اور چند سو روپے چھوڑے تھے۔

اس کا سب سے بڑا لڑکا دس برس کا تھا۔ اسے اینٹوں کے

ایک بھٹے پر کام کرنا پڑا۔ بے چارہ قسمت کا مارا ریت اور مٹی اٹھا اٹھا کر سانچوں میں بھرتا اور اینٹوں کو الٹ پلٹ کر دھوپ میں خشک کرتا۔ اس لڑکے کو زیادہ تعلیم حاصل کرنے کا موقع ہی نہیں ملا تھا۔ لیکن آئرش نسل سے ہونے کے سبب اس میں لڑکوں کی ہمدردیاں حاصل کرنے کی قابلیت تھی۔ وہ سیاست میں کود پڑا۔ رفتہ رفتہ اس میں لڑکوں کے نام یاد رکھنے کی حیرت انگیز قابلیت پیدا ہو گئی۔ اس نے کبھی اسکول کا مہر تک نہ دیکھا لیکن جب وہ ساٹھ سال کی عمر کی پہنچا تو چار کانجوں نے اسے اعزازی کی ڈگریاں دیں وہ ڈیموکریٹک نیشنل کیٹی کا صدر اور امریکہ کا پوسٹل سٹریٹنر بن گیا۔

میں نے ایک دفعہ فارے سے ملاقات کے دوران میں اس کی کامیابی کا راز پوچھا۔ اس نے جھٹ سے کہا۔ ”سخت محنت“
میں نے کہا۔ ”کیوں مذاق کرتے ہیں۔ اصل بات بتائیے“
اس نے اٹلٹا مجھ سے سوال کر دیا۔ ”تو آپ کے خیال میں میری کامیابی کا کیا راز ہو سکتا ہے؟“

میں نے جواب دیا۔ ”آپ کم از کم دس ہزار اشخاص کو ان کے اصل نام سے پکار سکتے ہیں“

اس نے کہا۔ ”نہیں، آپ ٹھوڑی سی غلطی کر رہے ہیں۔ میں پچاس ہزار سالوں کو ان کے اصل نام سے پکار سکتا ہوں“
یہ کوئی مبالغہ نہیں۔ مغز دلت کے صدر بننے میں فارے کی اس صلاحیت نے بہت مدد دی تھی۔ جب جم فارے مصنوعی کھاد کے اینٹ کی حیثیت سے کام کیا کرتا تھا اور جب وہ اپنے محلے میں بلدیہ کا کلرک

تھا۔ ان ایام میں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ ایجاد کیا۔
 شروع میں یہ کام مہت آسان تھا۔ جب وہ کسی شخص سے ملتا
 تو اس کا پورا نام دریافت کرتا، اس کے خاندان، اس کے کاروبار
 اور اس کے سیاسی نظریے کے متعلق واقفیت حاصل کرتا۔ ان تمام
 باتوں کو وہ ذہن میں رکھتا۔ دوسری مرتبہ جب وہ اس شخص سے ملتا،
 خواہ پہلی اور دوسری ملاقات میں ایک سال کا وقفہ ہو۔ وہ جھٹ سے
 اس کے کاندھے پر ہاتھ رکھتا۔ اس کے بیوی بچوں اور اس کے مریشوں
 تک کا حال پوچھتا۔ پھر اس میں حیرانی کی کیا بات ہے کہ لوگ اس کے مداح
 ہو گئے۔

پریذیڈنٹ روز ولٹ کی انتخابی مہم شروع ہونے سے کافی
 عرصہ پہلے فارے نے روزانہ مغربی اور شمال مغربی ریاستوں کے ہزاروں
 لوگوں کے نام خط لکھے۔ پھر وہ سفر پر نکل کھڑا ہوا اور ریل، موٹر، گھوڑا
 گاڑی کے ذریعے اس نے انیس دلوں میں بیس ریاستوں کا دورہ کیا
 اور بارہ ہزار میل طے کئے۔ وہ جس شہر میں جاتا، اپنے شناسا لوگوں سے
 دوپہر کے کھانے پر، ڈنر یا ناشتے پر ملتا، اور ان سے کھل کر گفتگو کرتا۔
 اس کے بعد وہ اپنی قدموں اگلے شہر کے لئے روانہ ہو جاتا۔
 وہ سفر سے واپس آیا تو اس نے ہر شہر کے ایک ایک واقعہ کو
 خط لکھا اور پوچھا کہ جتنے لوگوں سے اس واقعے کے مزید گفتگو کرتا۔
 وہ ان کے ناموں کی فہرست بھیجے۔ یہ فہرستیں آتیں تو لاکھوں آدمیوں
 کے ناموں پر مشتمل ایک بڑی فہرست تیار ہو گئی۔ فارے نے ان میں
 سے ایک ایک آدمی کے نام ذاتی خط لکھے۔ ہر خط ”پیارے“ کے لفظ

سے شروع ہوتا تھا اور تمہارا "کے لفظ پر ختم ہوتا تھا۔

فارلے نے اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں اس حقیقت کو پایا تھا کہ ہر آدمی دنیا بھر کے دوسرے آدمیوں کے ناموں کے مقابلے میں اپنے نام سے زیادہ افس رکھتا ہے۔ کسی آدمی کا نام یاد رکھیے اور احترام سے بلائیے۔ یہی آپ کا پرخلوص اور مؤثر شخص آمدید ہے۔ اگر آپ اس کے نام کو بھول جائیں یا غلط لکھیں یا ایسے تو سمجھ کر آپ نے اپنے آپ کو بہت بڑا نقصان پہنچایا ہے مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے خطاب عامہ کے موقع پر پیرس میں ایک لکچر دیا۔ میں نے شہر میں بسنے والے تمام امریکیوں کے نام بے شمار خطوط لکھے۔ ٹائپسٹ فرامیسی تھے۔ انگریزی کے نسخے ماہر نہ تھے۔ قدرتا انہوں نے ناموں کے ہجروں میں بہت غلطیاں کیں۔ پیرس میں ایک امریکی بینک کے منیجر نے میرے نام ایک غصے اور حقارت سے بھرپور خط لکھا کہ اس کا نام غلط تحریر ہوا ہے۔

لیکن اینڈریو کارنگی کی کامیابی کا راز کیا تھا؟

اس کو فولاد سازی کا بادشاہ کہتے ہیں۔ لیکن اس کا مبلغ علم یہ تھا کہ اسے فولاد سازی کے متعلق معمولی سی واقفیت نہ تھی۔ اس کے ماتحت سینکڑوں ایسے کاریگر کام کر رہے تھے جو اس سے کہیں زیادہ صنعت کے ماہر تھے۔ لیکن اینڈریو نیچی کو لوگوں سے میل جول کا طریقہ آتا تھا۔ صرف اسی وجہ سے وہ اتنا بڑا سرمایہ دار بن گیا۔ بچپن ہی سے اس میں تنظیم و قیادت کی صنعت جھلکنی تھی۔ وہ دس سال ہی کا تھا کہ اس نے اس راز کو پایا تھا کہ لوگ اپنے ناموں کو بے پناہ

اہمیت دیتے ہیں۔ وہ اس دریافت کو لوگوں کا تعاون حاصل کر لے کے لئے اپنے استعمال میں لایا۔ وضاحت کے لئے ایک مثال لیجئے۔ وہ اسکاٹ لینڈ میں بچپن کے دن گزار رہا تھا کہ اس نے ایک دن ایک خرگوشنی پکڑ لی۔ جلد ہی اس کا گھر نچے تھے خرگوشوں سے بھر گیا لیکن انہیں کھلانے کے لئے اس کے پاس کچھ نہ تھا۔ اچانک اس کے ذہن میں ایک عجیب خیال پیدا ہوا۔ اس نے گلی کے رٹوکوں کو اکٹھا کر لیا۔ اور کہا دیکھو اگر تم ان خرگوشوں کے لئے باہر سے گھاس اور پتے توڑ کر لا دو گے تو میں ان کے نام تمہارے ناموں پر رکھ دوں گا۔ یہ ترکیب جادو اثر ثابت ہوئی اور کاریگی نے اس تجربے کو کبھی فراموش نہیں کیا۔ اس نے اس فلسفے کو تجارتی کاروبار میں استعمال کر کے کروڑوں روپے کمائے۔ مثال کے طور پر وینسلیو انیاریل روڈ کمپنی کے ہاتھ اپنے کارخانے کی بنی ہوئی فولادی پٹریاں بیچنا چاہتا تھا۔ اس وقت اس کمپنی کا صدر جے۔ اڈگر تھا من تھا۔ اینڈریو کاریگی نے پیش برگ میں فولاد کا ایک بہت بڑا کارخانہ تعمیر کرایا اور اس کا نام ”اڈگر تھا من اسٹیل ورکس“ رکھ دیا۔

یہ ہمیشہ بہت آسان ہے۔ جب اس کمپنی کو ریل کی پٹریوں کی ضرورت پڑی تو اڈگر تھا من نے کہاں سے خریدی؟ جب کاریگی اور جارج پلین ریل کے ڈبوں کے کاروبار میں ایک دوسرے پر بدغمت لے جانے کی کوشش میں تھے تو فولاد کے بادشاہ کو پھر خرگوشوں والا سبق یاد کیا۔

اینڈریو کاریگی کی کمپنی ”سنٹرل ڈائنمیکس“ کی کمپنی ”پلین ریل کی

کپنی سے ٹکڑے رہی تھی۔ دونوں اس کوشش میں تھے کہ پیسہ لاپرواہی کے ڈبوں کی ساخت کا کام حاصل کر لیں۔ وہ ایک دوسرے کو جھڑپا رہے تھے۔ قیمتیں گھٹا رہے تھے۔ امداد منافع سے بے پرواہ ہو گئے تھے۔ دونوں نیویارک میں بورڈ کے ڈائریکٹروں سے ملنے لگے۔ ایک شام دونوں سینٹ نکولس ہسٹل میں ملے۔ کاریگی نے کہا۔ "تسلیم، مسٹر پلین کیا آپ کے خیال میں ہم دونوں اپنے آپ کو بیوقوف نہیں بن رہے؟" پلین نے جھٹکنا۔ "کیا مطلب ہے؟"

کاریگی نے جھٹکنا اپنے من کی بات کہ دی کہ ہم دونوں کیوں نہ مل جل کر کاروبار کریں۔ اس نے بڑے شاندار الفاظ میں اس طرح کام کرنے کے فوائد بیان کئے اور ایک دوسرے کی مخالفت کرنے کے نقصانات گنوائے۔ پلین غور سے سننا لگا۔ لیکن وہ اپنے آپ کو پوری طرح آمادہ نہ کر سکا۔ بالآخر اس نے پوچھا۔ "نئی کمپنی کا نام کیا رکھا جائے گا؟" کاریگی نے فوراً جواب دیا۔ "بلاشبہ اس کا نام تو آپ ہی کے نام پر رکھا جائے گا۔"

پلین کا چہرہ تھمتھا اٹھا۔ اس نے کہا۔ "آئیے، میرے کمرے میں چلیں اور اس بہانے پر چیت کریں۔" امداد یہ بات چیت صنعتی تاریخ کا سنگ میل ہے۔

ایڈریو کاریگی کی یہی پالیسی یعنی اپنے دوستوں اور تاجر پیشہ دوستوں کے نام یاد رکھنا امداد کا احترام کرنا اس کی رمز اصول ترقی اور شہرت کا جادو تھا۔ یہ اس بات پر نازاں تھا کہ وہ اپنے اکثر مزدوروں کے نام جانتا ہے اور اسے فخر تھا کہ جب وہ اپنے خولاد سازی کے

کارخانے کا خود انچارج تھا تو وہاں ایک بھی مثال نہیں ملتی تھی۔
 پیڈریو سکی نے حبشی شوفر کو ہمیشہ مسٹر کو پر کہہ کر بلاتا اور اس
 کے جذبہ خودی کو ابھارتا۔ پیڈریو سکی پندرہ مرتبہ امریکہ کے ایک
 ساحل سے دوسرے ساحل تک ہزاروں پرجوش شالیتین کے سامنے
 ساز بجانے کے اٹھ گیا۔ ہر مرتبہ اس نے اپنی ذاتی کاریں سفر کیا اور
 وہی شوفر آدمی رات کے وقت اس کے فارغ ہونے پر اس کا کھانا تیار
 رکھتا تھا۔ پیڈریو سکی نے کبھی اپنے شوفر کو عام امریکی رواج کے مطابق 'جارج'
 کہہ کر نہیں بلایا بلکہ وہ ہمیشہ اسے مسٹر کو پر کہہ کر بلاتا تھا اور مسٹر کو پر
 اس بات پر یقیناً اس کا احسان مند تھا۔

لوگ اپنے ناموں کے اس قدر دیوانے ہوتے ہیں کہ وہ اپنے ناموں
 کو بہر قیمت و عام بخشنے کی سعی کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ جہاں دیدہ
 در بوطرہا پائی برنوم بھی بہت مایوس تھا کہ اس کے نام کو زندہ رکھنے
 کے لئے اس کا کوئی فرزند نہ تھا۔ اس نے اپنے نواسے سی۔ ایچ شیلے
 کو ایک لاکھ روپے کا نذرانہ محض اسلئے پیش کیا تھا کہ وہ اپنے آپ
 کو برنوم شیلے کہلوائے۔

آج سے دو سو سال پہلے رئیس آدمی مصنفین کو مالا مال کرتے تھے
 جو اپنی تصانیف کو ان کے نام سے معنون کرتے تھے۔ لائبریریائی
 اور عجائب گھر ان لوگوں کے تحفوں سے بھرے پڑے ہیں جو اس خیال
 کو برداشت نہیں کر سکتے کہ ان کے نام نسل انسانی کے دماغوں سے
 اتر جائیں گے۔ نیویارک پبلک لائبریری میں آسٹر اور لینوکس کے عطیے
 ہیں۔ میٹر پولیٹین میوزیم، 'بجمن آلسٹ'، مان اور جی مورگنی کے

ہمیں کہ ان کے تحفوں کی بدولت ابدی زندگی بخش رہا ہے اور تقریباً ہر گرجے کی شیشے کی کھڑکیاں عطیہ دینے والے لوگوں کے ناموں سے مزین ہیں۔

بہت سے اصحاب ناموں کو محض اسلئے یاد نہیں رکھ سکتے کہ وہ ان ناموں پر توجہ دینے، انہیں بار بار دہرانے اور انہیں اپنے ذہنوں پر نقش کرنے کے لئے وقت نہیں دیتے یا محنت نہیں کرتے۔ وہ اکثر یہ بہانہ کرتے ہیں کہ وہ سچید معروف ہیں۔

مجھے یقین ہے کہ وہ مرحوم صدر روز دلت سے زیادہ معروف نہیں ہیں۔ وہ ان ستریلوں کے نام یاد کرنے کے لئے بھی وقت نکالنا تھا۔ جن سے اسے ملنے کا شاذ و نادر ہی اتفاق ہوتا تھا۔ مثال کے طور پر کرائسٹر کینی نے مسٹر روز دلت کے لئے ایک خاص کار تیار کروائی۔ ڈبلیو۔ ایف۔ اچمبر لین اور ایک مستری اس کا لوہا وائٹ ہاؤس چھوڑنے گئے۔ میرے پاس اس وقت مسٹر جیمبر لین کا خط موجود ہے۔ جس میں اس نے اپنے ذاتی تجربے کو بیان کیا ہے۔ وہ لکھتا ہے۔ ”میں نے روز دلت کو کار چلانا سکھائی۔ لیکن اس نے مجھے لوگوں کو قابو میں کرنے کا فن سکھایا۔“

وہ مزید لکھتا ہے۔ ”جب میں وائٹ ہاؤس میں داخل ہوا تو پریڈیٹنٹ بے حد خوش و خرم تھا۔ اس نے مجھے میرا نام لے کر بلایا۔ مجھے آرام سے بٹھایا۔ خاص کر میں اس بات سے بہت خوش ہوا کہ میں جن چیزوں کے بارے میں اسے کچھ بتانا چاہتا تھا۔ ان میں وہ بہت دلچسپی لینا اور میری باتوں کو بڑے غور سے سنتا تھا۔ کار کچھ

اس طرح سے بنائی گئی تھی کہ اسے اندر بیٹھے ہی بیٹھے حرکت میں لایا جاسکتا تھا۔ بہت سے لوگ کار کو دیکھنے کے لئے اکٹھے ہو گئے تھے۔ اس نے ان سے مخاطب ہو کر کہا۔

”میرے خیال میں یہ کار ایک عجوبہ ہے۔ صرف اتنی تکلیف کھجے کہ بٹن کو دبایجئے۔ بس یہ چل پڑتی ہے اور اسے بڑی سہولیت سے چلایا جاسکتا ہے۔ میرے لئے یہ بڑی عجیب چیز ہے۔ میں نہیں سمجھ پاتا کہ یہ خود بخود کس طرح چل پڑتی ہے۔ کاش میرے پاس وقت ہوتا کہ میں اس کا ایک ایک پرزہ الگ کر کے دیکھتا کہ یہ کیسے چلتی ہے“

”جب روزولٹ کے دوستوں اور ساتھیوں نے موٹر کے لئے انجن کی تعریف کی تو اس نے مجھ سے ان کے سامنے کہا: ”مسٹر چمبرلین! مجھے احساس ہے کہ آپ نے اس کار کو تیار کرنے میں بہت وقت اور محنت صرف کی ہے۔ یہ کار بہت بڑی کامیابی ہے۔ اس نے کار کے رٹدی ایٹر کی تعریف کی۔ ڈرائیور کے سامنے والے شیشے اور ڈرائیور کے پیچھے کی سیٹ اور گھڑی کی تعریف کی۔ اس نے کار کی روشنی، گدوں، گدوں پر چڑھے ہوئے غلافوں، کار کے اندر بنے ہوئے سوٹ کیسوں، جن پر اس کا نام لکھا تھا، غرض کہ تمام چیزوں کو سراہا۔ اس نے ہر اس چیز کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی۔ جس کی طرف میں نے اس کی توجہ مبذول کرائی۔ صرف یہ بلکہ وہ کار کے ساز و سامان کی ایک ایک چیز کو مسمر روزولٹ، مس پرنس، شعبہ محنت کے سکرٹری کی توجہ میں لایا۔ اس نے ایک جلتی تلی کی توجہ بھی یہ کہہ کر اس طرف مبذول کرائی۔ ”جارج! تمہیں ان سوٹ کیسوں کا خاص رکھنا پڑے گا“

”جب میں بے کار چلائی سکھا چکا تو روزولٹ نے مجھ سے مخاطب ہو کر کہا۔ ”مسٹر جیمز، فیلڈل ریزرو لبریری آؤ گھنٹہ کے انتظام کر رہا ہے۔ میرا خیال ہے۔ اب مجھے چلنا چاہئے۔“

”میرے ساتھ ایک مستری بھی تھا۔ میں نے روزولٹ سے اس کی ملاقات کرائی۔ اس نے روزولٹ سے کوئی گفتگو نہ کی اور اس نے اس کا نام صرف ایک مرتبہ سنا تھا۔ وہ ایک شرمیلا ساجوون تھا لہذا وہ دُور دُور رہا۔ لیکن ہم سے رخصت ہونے سے پہلے پریذیڈنٹ نے مستری کو اس کا اصل نام لے کر پکارا۔ اس سے مصافحہ کیا اور واشنگٹن آنے پر اس کا شکریہ ادا کیا۔ اس کے اظہار تشکر میں بناوٹ ہرگز نہ تھی۔ جو کچھ وہ کہتا تھا۔ خلوص سے بھرپور تھا۔“

”مجھے نیویارک آنے سے پہلے چند ہی دن ہوئے تھے کہ پریذیڈنٹ کی تصویر موصول ہوئی۔ اس تصویر کے نیچے تحریر میری امداد کا شکریہ ادا کیا تھا۔ چھوٹی چھوٹی باتوں کے لئے وہ کس طرح وقت نکال لیا کرتا تھا۔ یہ بات میرے لئے اب تک معتمہ ہے۔“

فرینکلن روزولٹ تو جانتے تھے کہ لوگوں کی خوشنودی حاصل کرنے اور لوگوں کو عزت بخشنے کا سب سے آسان، روشن اور اہم طریقہ ان کے نام یاد رکھنے کی صلاحیت ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس بات سے آگاہ ہیں؟

ہمارا تہنی جینی سے تعارف ہو تو ہم اس سے بات چیت تو کر لیتے ہیں لیکن اس سے رخصت ہوتے وقت اس کا نام تک فراموش کر جاتے ہیں۔

ایک سیاست دان سب سے پہلا سبق یہ سیکھتا ہے۔ "کسی رائے دینے والے کا نام یاد رکھنا سیاست ہے۔ اس کو بھول جا مہلت بڑی بھول ہے"

نام یاد رکھنے کی قابلیت جتنی مزدوری سیاست میں ہے۔ اتنی ہی لازمی تجارت اور سماجی تعلقات میں ہے۔

شاہ فرانس ہنر پولیس سوم جو ہنر پولیس اعظم کا بھتیجا تھا۔ فخر کیا کرتا تھا کہ وہ اپنے شاہی فرالض کے باوجود ہر اس شخص کا نام یاد رکھ سکتا تھا جو اس سے کبھی ملے۔ وہ کیا طریقہ اختیار کرتا تھا؟ نہایت آسان طریقہ۔ اگر وہ ملنے والے کا نام اچھی طرح سن نہ پاتا تھا کتنا کہ "افسوس ہے کہ میں آپ کا نام اچھی طرح نہ سن سکا" اگر وہ کچھ عجیب سا نام گانا تو وہ کتنا اے لکھنے کس طرح ہیں۔ اس کے بجائے کیا ہیں؟ "گفتگو کے دوران میں وہ اس نام کو جتنی دفعہ ہو سکتا زبان پر لانا اور اس نام کو اس شخص کے خدوخال، طرزِ کلام اور عام وضع قطع کے ساتھ مناسبت دے کر ذہن نشین کر لیتا تھا۔

اگر ملاقاتی کوئی اہم آدمی ہوتا تو ہنر پولیس سوم پہلے سے بھی زیادہ توجہ دیتا۔ جو منی وہ تنہائی پاتا اس شخص کا نام کاغذ پر لکھ لیتا۔ اسے غور سے دیکھتا۔ اس پر توجہ جمانا۔ اس نام کو اچھی طرح ذہن نقش کر لینا اور پھر کاغذ کو پھاڑ پھینک دیتا۔ اس طریقے سے وہ اس نام کی آواز کے ساتھ ساتھ اس نام کی تصویر ذہن میں جمالیتا تھا۔

اس کے لئے وقت مقرر ہے۔ لیکن بقول ایرسن "خوبیاں فراموش

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ لوگوں کے دلوں میں گھر جائیں
 تو اس کا تیسرا اصول یہ ہے۔
 ”کسی آدمی کا نام اس کے لئے سب سے میٹھی اور اہم آواز ہے“

خوش کلامی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں ایک برج پارٹی میں مدعو کیا گیا۔ ویسے میں برج
 (ناش کا ایک کھیل) نہیں کھیلتا۔ اس پارٹی میں اتفاق سے ایک خوبصورت
 عورت بھی موجود تھی جو میری ہی طرح برج نہیں کھیلتی تھی۔ اسے کسی طرح
 معلوم ہو گیا کہ جب لاول کھامس ریڈیو میں ملزم تھیں تو اٹھا تو میں
 اس کا بیجھر سہتا تھا اور یہ کہ میں لیورپ کے سفر میں اس کے ہمراہ تھا
 اور میں نے اس کی ان تقریروں کی تیاری میں اس کی بہت مدد کی تھی
 جو وہ ریڈیو پر نشر کر رہا تھا۔ چنانچہ اس نے مجھ سے کہا۔ ”مسٹر کائیگی!
 میں چاہتی ہوں کہ آپ مجھے آن عجیب و غریب مقامات اور نظاروں
 کا کچھ حال سنائیں جو آپ نے دیکھے ہیں۔“

ہم صوفے پر بیٹھ گئے تو اس نے بتایا کہ وہ امد اس کا خاوند
 ابھی ابھی افریقہ کے سفر سے واپس آئے ہیں۔
 ”افریقہ؟“ میں نے چونک کر کہا۔ ”کتنی دلچسپ ملک ہے
 میرے عرصے سے خواہش رہی ہے کہ افریقہ کی اچھی طرح سیر کروں
 لیکن ایک مرتبہ الجیریا میں چوبیس گھنٹے کے قیام کے علاوہ مجھے وہاں
 جانے کا موقع ہی نہیں ملا۔ مجھے بتائیے، کیا آپ نے افریقہ کے وہ
 جنگل دیکھے ہیں جن میں شکار کی بھرمار ہے؟ اچھا! آپ کتنی خوش
 نصیب ہیں۔ مجھے آپ پر رشک آتا ہے۔ مجھے افریقہ کا حال آپ
 مزہ سنائیں۔“

میرے یہ چند الفاظ یوں گھنٹے کے لئے میرے کام آئے۔ اس
 نے دوبارہ مجھ سے سوال نہیں کیا کہ میں کہاں گیا تھا اور میں نے کیا
 کچھ دیکھا تھا۔ وہ میری سیاحت کا حال نہیں سنا چاہتی تھی۔ اسے
 تو کسی ایسے شخص کی ضرورت تھی جو اس کی باتوں کو کان لگا کر مئے
 تاکہ وہ محض سے پھول جائے اور اسے بتائے کہ وہ کہاں کہاں گھوم پھر
 کر آئی ہے۔

کیا اس کا فعل خلاف معمول تھا؟ ہرگز نہیں۔ اکثر لوگ ایسے ہی
 ہوتے ہیں

مثال کے طور پر، مجھے حال ہی میں ایک ڈزربارٹی کے موقع پر
 ایک مشہور ماہر نباتات سے گفتگو نہ کی تھی۔ اس نے اس نے میری
 توجہ فوراً اپنی طرف کھینچ لی۔ میں اپنی کرسی پر آگے ہو کر بیٹھ گیا اور
 اس کی باتیں سننے لگا۔ اس نے حبش، جنگلی اور خورد و پودوں

گھریلو باغات اور آلودوں جیسی معمولی سبزلیوں دفیو کے متعلق حیران کن باتیں بتائیں۔ چونکہ میرے یہاں ایک چھوٹا سا باغیچہ تھا۔ اس نے میں نے اس سے کئی سوالات کئے اور اس نے میری بہت سی مشکلوں کا حل بتایا۔

جیسا کہ میں نے عرض کیا، ہم ایک ڈنر پارٹی میں مدعو تھے اس میں دس بارہ آدمی اور ہوں گے لیکن میں نے آداب مجلس کے تمام اصول لڑو دیئے۔ باقی سب کو نظر انداز کر کے میں صرف ماہر نباتات ہی سے گفتگوں باتیں کرتا رہا۔

آدمی مات ہو گئی۔ میں نے سب کو شب بخیر کہا اور رخصت ہو کر چلا آیا۔ ماہر نباتات نے تب میز بائی سے مخاطب ہو کر میری تعریف کے پلے باندھ دیئے کہ میں بہت ہی دلکش شخصیت کا مالک تھا۔ میں نے کہا۔ میں وہ تھا اور اس نے آخر میں یہ کہا کہ میں بہت ہی زیادہ خوش گفتار آدمی تھا۔

ایک خوش گفتار آدمی؟ میں؟ میں نے تو مشکل ہی سے کوئی لفظ منہ سے نکالا ہو گا۔ اگر میں کچھ کہنا بھی چاہتا تو موصوعہ بدلے بغیر شاید میں کچھ نہ کہہ سکتا تھا۔ کیونکہ میں نباتات کے بارے میں اسی حد تک جانتا ہوں جتنا کہ میں عجیب و غریب پرندوں کی جراثیمی سے باخبر ہوں۔ انہیں میں نے اتنا مزہ دیا تھا کہ میں نے اس شخص کی باتوں کو دلچسپی سے سنا۔ میں نے اس کی باتیں اسلئے نہیں سنیں کہ میرے لئے وہ سچ مچ پرکشش تھیں۔ اس نے بھی یہی محسوس کیا۔ نتیجے کے طور پر وہ بہت خوش ہوا۔ اس طرح کا مالد (کو غم سے سنا اس شخص کا بہت بڑا

تعلیم کے مترادف ہے۔ وہ ڈفورڈ نے اپنی کتاب ”اجنبی محبوب“ میں لکھا ہے۔ ”بہت کم آدمی ایسے ہیں جن پر گہری توجہ اثر انداز نہ ہوتی ہے“ اور میں تو گہری توجہ سے بھی آگے نکل گیا تھا۔ میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی تھی۔

میں نے اسے بتایا تھا کہ میں بہت زیادہ خوش ہوا ہوں اور میرے علم میں اضافہ ہوا ہے اور سچ سچ ایسا ہی ہوا تھا۔ میں نے اس سے کہا کہ کاش میں اس کے ساتھ میدانوں میں گھوم پھر سکتا۔ اور واقعی مجھے میدانوں کی سیر بھی کرنی چاہئے۔ میں نے اس سے کہا کہ میں آپ سے کبھی پھر بھی ملیں گا۔ اور میں مزدور ملوں گا بھی۔

اس نے مجھے بڑا خوش گفتار آدمی تصور کیا۔ حالانکہ میں اصل میں سننے والا تھا اور میری باتوں کا مقصد صرف یہ تھا کہ وہ جی کھل کر باتیں کر سکے۔

کاروبار میں کامیاب گفتگو کا راز کیا ہے؟ ایک مشہور عالم چارلس ڈبلیو ایلین کے خیال میں ”کامیاب کاروباری گفتگو کا کوئی راز نہیں جو آدمی آپ سے بات کر رہا ہے۔ اس کی بات پر پوری توجہ دینا بہت ضروری ہے۔ اس سے بڑی خوش آمد کوئی نہیں“

یہ بات بالکل صاف ہے۔ آپ کو یہ بات دریافت کرنے کے لئے ہارڈ یونیورسٹی میں کئی سال ضائع کرنے کی ضرورت نہیں۔ ہم سب ایسے کٹا تاجروں کو جانتے ہیں جو بہت لمبی جگہ کر اسے پریس آگے اپنا سامان تجارت یعنی الوسع کم قیمت پر خریدیں گے۔ دکان کی کھڑکیوں کو خوب کھائیں گے۔ ہزاروں روپے اشتہار مازی، رخرخ کر رہے ہوں گے۔ لکھ لکھ کر

یہ رکھیں گے کہ جن میں دوسروں کی بات کو تو بھرے سننے کا مادہ ہی نہ ہو۔ جو بات بات پر گاہکوں کی بات کو کاٹیں گے۔ انہیں جھٹلائیں گے۔ انہیں چڑھائیں گے اور انہیں دکان سے بھاگ کھڑے ہونے پر مجبور کریں گے۔

جے۔ سی۔ دوٹن کے تجربے کی مثال لیجئے۔ اس نے اپنی کہانی میرے طالب علموں کے سامنے بیان کی۔ اس نے ریاست نیو جرسی کے ایک تجارتی شہر نوارک سے اپنے لئے ایک سوٹ خریدا۔ وہ سوٹ بہت ردی نکلا۔ کوٹ کا رنگ بہت جلد اترنے لگا اور اس وجہ سے اس کی قمیض کا ایک سفید کاربھی کالا پڑ جاتا تھا۔

وہ اس دکان پر اپنا سوٹ واپس لے گیا اور اسی سلیزمن سے ملاقات کی۔ جس نے اسے یہ سوٹ پسند کروایا تھا۔ اس سے جو بیٹا تھا بیان کیا۔ کیا میں نے کہا ہے کہ ”بیان کیا ہے“ مجھے افسوس ہے میں نے مبالغہ سے کام لیا۔ اس نے بیان کرنے کی کوشش کی لیکن وہ بیان نہ کر سکا۔ اس کی بات کو ٹوٹا کاٹ دیا گیا۔

سلیزمن جھوٹ سے بول اٹھا تھا۔ ”ہم نے اس قسم کے ہزاروں سوٹ بیچے ہیں اور آپ واحد شخص ہیں جو شکایت لے کر آئے ہیں“ الفاظ تو اس سے یہی تھے۔ لیکن اس کا لب و لہجہ ہی زیادہ تلخ و ترش تھا۔ اس کے ہتک آمیز لہجے کا مطلب تھا ”تم جھوٹ بولتے ہو۔ تم ہمیں ایک جھوٹا الزام دے رہے ہو۔ فکر نہ کرو۔ یہاں بھی کوئی کاٹھ کے پتلے نہیں بیٹھ کہ تمہاری باتوں میں آجائیں“

اس نکرار کے دوران میں ایک دوسرا سلیزمن آیا۔ اس نے

کہا۔ ”تمام کالے سوٹوں کا رنگ پہلے پہل کچھ اتر جاتا ہے۔ اس کا ہمارے پاس کوئی علاج نہیں۔ پھر آپ کا سوٹ تو بہت معمولی اور کم قیمت کا ہے رنگ اتر گیا تو باقی کیا رہ گیا؟“

دوڑن نے ہمیں بتایا۔ ”اس وقت تک میرا بھی پارہ چڑھ چکا تھا۔ پہلے سیلزمین نے میری ایمانداری پر شک کیا۔ دوسرے نے یہ کہہ کر میری توہین کی کہ میں نے گھٹیا درجے کا سوٹ خریدا تھا۔ میں گرم ہو گیا۔ میں انہیں یہ کہنے ہی والا تھا۔“ ”یہ رہا آپ کا سوٹ۔ اب سوٹ اور آپ جہنم میں جائیں۔“ اتنے میں اتفاقاً دکان کا بیجر آ گیا۔ وہ اپنے کام کا مٹی تھا۔ اس نے میرا ردیہ بیکس بدل ڈالا۔ اس نے غصے سے بھرے ہوئے شخص کو مطمئن گا کہ میں بدل ڈالا۔ یہ اس نے کس طرح کیا؟ تین باتوں سے۔ ”پہلی بات یہ کہ اس نے میری بات کو الف سے لے کر یے تک بڑے غور سے سنا اور بیچ میں خود ایک لفظ نہ کہا۔

”دوسرے جب میں اپنی بات ختم کر چکا اور سیلزمینوں نے دوبارہ اپنے نقطہ ہائے نظر بیان کئے شروع کئے تو اس نے ان کے ساتھ میری طرف سے بات چیت کی۔ اس نے انہیں نہ صرف میرا کالہ دکھایا کہ جو واقعی کالا ہو گیا تھا بلکہ ان پر یہ بھی زور دیا کہ ان سوٹوں کو فروخت ہی نہ کیا جائے۔ کیونکہ گا کہ مطمئن نہیں ہوتے۔

اس نے کہا۔ ”مجھے جھگڑے کا سبب معلوم نہ تھا“ اور مجھ سے کہا ”آپ بتائیے کہ میں اس سوٹ کے سلسلے میں کیا کروں۔ جو بھی آپ کہیں گے۔ میں وہی کروں گا۔“

چند منٹ پیشتر تو میں انہیں یہ کہنے پر تیار ہوا تھا کہ اپنا سوٹ سنبھالیں

لیکن اب میں نے جواب دیا۔ ”میں آپ کا حرف مستورہ چاہتا ہوں۔ میں یہ جانتا چاہتا ہوں کہ یہ صورت حال عارضی ہے تو اس کا کیا کیا جائے؟“ اس نے کہا کہ میں ایک ہفتہ اور سوٹ پہن کر دیکھوں۔ اگر پھر بھی آپ کی تسلی نہ کر سکے تو واپس لے آئیے ہم اسے بدل دیں گے۔ ہمیں انسو سے ہے کہ ہماری وجہ سے آپ کو زحمت اتنی زحمت ہوئی؟“

”میرا تسلی ہو گئی اور میں دکان سے چلا آیا۔ ہفتے کے بعد سوٹ بالکل ٹھیک ہو گیا اور اس دکان پر میرا اعتماد بحال ہو گیا۔ جس شخص نے مجھے مطمئن کر کے بھیجا تھا۔ وہ واقعی اس بات کا مستحق تھا کہ وہ دکان کا مینجر بنے۔ جو سیلین میں میرے ساتھ بری طرح پیش آئے تھے وہ ساری عمر اس کے ماتحت رہیں گے بلکہ ہو سکتا ہے کہ ترقی معلوس کریں اور دکان کے اس شعبے میں تبدیل کر دیئے جائیں۔ جہاں سوٹوں کو باندھا سہارا جانتے تاکہ وہ گاہکوں سے دوسری“

اگر سننے والا بات صبر و سکون اور ہمدردی سے سنے تو بڑے بڑا ٹھوکر باز، کڑے سے کڑا نکتہ چیں بھی ڈھیلہ اور نرم پڑ جاتا ہے جب زہر بھرا نکتہ چیں پھنیر سانپ کی طرح لہرا رہا ہو اور اپنے منہ سے زہر کے مغولے اگل رہا ہو۔ اس وقت اس کی باتوں کو خاموشی سے سننے والا شخص اسے آخر کار رام کر لے گا۔ مثال کے طور پر چند سال پہلے نیویارک ٹیلیفون کمپنی کو معلوم ہوا کہ اسے ایک ایسے شرارتی گاہک کے ساتھ پیشا ہے۔ جس نے ”ہیلو گرل“ کو سخت کست کہا، لڑا اٹھکڑا۔ فون کو جڑ سے ہلکا کر پھینکنے کی دھمکی دی۔ اس نے بعض عوفنانے ادا کرنے سے انکار کر دیا۔ کیونکہ اس کے خیال میں وہ ناجائز فٹھے اس نے

اخباروں میں خط لکھے۔ اس نے پبلک سروس کمیشن کے نام بے شمار شکایات لکھیں اور کمپنی کے خلاف کئی مقدمے دائر کر دیے۔

آخر کار کمپنی نے اس "طوفان بدتمیزی" سے ملاقات کرنے کے لئے اپنا ایک بہترین "معصیت شکن" بھیجا۔ کمپنی کا آدمی خاموشی سے باتیں سنا گیا اور اس گھاگ حجت باز کو جی بھر کر زہر اگلنے دیا۔ کمپنی کا آدمی اس کی باتیں سنکر ہاں ہاں کرتا گیا اور اس کی شکایت سے گہری ہمدردی کا اظہار کرتا گیا۔

کمپنی کے آدمی نے میری جماعت کے سامنے یہ بیان دیا۔ وہ متوازن تین گھنٹے تک بکواس کرتا گیا اور میں سنا گیا:

"پھر میں تھک کر واپس آ گیا اور اس سے دوبارہ ملنے کا وعدہ کر آیا میں اس سے چار مرتبہ ملا۔ چونکہ ملاقات ہونے سے پہلے میں اس کی تنظیم کا مستند رکن بن چکا تھا جو وہ بنا رہا تھا۔ اس نے اپنی تنظیم کا نام انجمن حفاظت حقوق رکھا۔ میں ابھی تک اس جماعت کا رکن ہوں اور جہاں تک مجھے علم ہے۔ اس کے صرف دو رکن ہیں — ایک بھلا مانس وہ خود اور دوسرا میں۔

میں نے اس کی باتیں سنیں اور ان ملاقاتوں کے دوران میں اس نے جتنی بھی شکایات پیش کیں۔ میں نے ان میں سے ہر ایک پر ہمدردی کا اظہار کیا۔ ٹیلیفون کمپنی کے کسی ملازم نے اس سے پہلے اس طرح اس کے ساتھ بات چیت نہ کی تھی۔ وہ بہت حد تک میرا دوست بن گیا۔ پہلی ملاقات میں تو میں نے اس سے اس بات کا ذکر تک نہ کیا جس کے لئے میں ملنے گیا تھا۔ اس کا ذکر وہ دوسری اور تیسری ملاقات میں بھی نہ ہوا۔ لیکن چوتھی

ملاقات پر میں نے سارا معاملہ بالکل طے کر لیا۔ اس سے اپنے تمام بلوں کی پوری پوری رقم وصول کی اور جب سے اس نے ٹیلیفون کمپنی کے خلاف کشین کو شکایات لکھنا شروع کی تھیں۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ مسلسل شکایات کا طومار باندھے جا رہا تھا۔ لیکن میری چوتھی ملاقات کے بعد اس نے سب شکایات واپس لے لیں۔ بلاشبہ وہ بزرگوار اپنے آپ کو لوگوں کے حقوق کی بے رحم پامالی کے خلاف لڑنے والے مجاہد سمجھتے تھے۔ لیکن حقیقت صرف اتنی تھی کہ وہ اپنے احساس برتری کی تسکین چاہتے تھے۔ پہلے پہل انہوں نے اس تسکین کو دولتیاں جھاڑنے اور شکایت بازی میں ڈھونڈا لیکن جرمی انہوں نے دیکھا کہ کمپنی کا ایک سرکردہ رکن چل کر ان کے پاس آیا ہے تو ان کی بے بنیاد تجشیں ہو اس تحلیل ہو گئیں۔

کئی سال کا عرصہ ہوا کہ ایک روز صبح سویرے ایک ناراض گاہک ڈیٹمیر دولن کمپنی کے ہائی جوبین۔ ایٹ ڈیٹمیر کے دفتر میں آیا۔ یہ کمپنی بعد لباس سازی کی صنعت کو مونی کپڑا سپلائی کرنے والی دنیا کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی۔

ڈیٹمیر نے مجھے بتایا کہ۔ ”اس گاہک کے ذمے ہمارے ساڑھ روپے واجب الادا تھے۔ لیکن وہ صاف انکار کر گیا۔ ہمیں یقین تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہا ہے۔ لہذا ہمارے قرضہ وصول کرنے والے شعبے نے المانیگی پر اصرار کیا۔ ہمارے اس شعبے نے اسے بے شمار خطوط لکھے۔ اس نے یہ تمام خطوط سنبھالے اور شکاگو آن پہنچا اور میرے دفتر میں مجھ سے کہنے لگا کہ وہ نہ صرف ہمارے بل ادا نہیں کرے گا بلکہ ہماری کمپنی سے

آئندہ ایک پانچی کا سامان نہیں خریدے گا۔
 میں نے اس کی تمام باتیں بڑے صبر و تحمل سے سُنیں۔ کئی بار میں نے
 محسوس کیا کہ اس کو ٹوک دوں۔ لیکن اس خیال سے ضبط کیا کہ یہ پالیسی
 غلط ہوگی۔ لہذا میں نے اسے اپنے دل کا غبار نکالنے دیا تو میں نے بڑے
 دھیمے لہجے میں کہا کہ میں آپ کا شکر گزار ہوں کہ آپ نے شکاگو کے سفر کی
 تکلیف گوارا کی اور مجھے اپنی شکایات سننے کا موقع دیا۔ آپ کے مجھ پر بڑا
 احسان کیا ہے۔ کیونکہ اگر ہمارے قرضہ وصول کرنے والے سب نے آپ کو
 ناراض کیا ہے۔ تو وہ کسی دوسرے گاہک کو بھی آپ ہی کی طرح ناراض
 کر سکتا ہے اور یہ بات کمپنی کے حق میں بہت بُری ہوگی۔ یقیناً جائے
 میں آپ کی شکایات سننے کے لئے اتنے بیتاب ہوں کہ شاید آپ
 انہیں سنانے کے لئے اتنے بیتاب نہ ہوں۔“

”اسے ہرگز یہ توقع نہ تھی کہ وہ میری زبان سے یہ الفاظ سُننے لگا۔
 میرے خیال میں وہ قدرے بالواس ہوا۔ کیونکہ وہ شکاگو میں مجھ سے دوہرو
 ہونے آیا تھا اور میں اس کے ساتھ تلخ ہونے کے بجائے اس کا شکریہ ادا
 کر رہا تھا۔ میں نے اسے یقین دلایا کہ ہم اپنے ہی کھاتوں سے ساتھ رہیں
 کی یہ رقم کاٹ دیں گے۔ کیونکہ اس کے پاس صرف ایک اپنا حساب
 ہے۔ اس لئے جو وہ کہتا ہے وہ یقیناً سچ ہوگا۔ لیکن چونکہ ہمارے
 کلرکوں کو ایسے ہزاروں حساب کتاب رکھنے پڑتے ہیں۔ لہذا غلطی
 کا احتمال ہے اور ہو سکتا ہے کہ یہ رقم خواہ مخواہ اس کے ذمے پڑ
 سکتی ہو۔“

میں نے اس سے کہا کہ میں اس کے احساسات۔۔۔۔۔

اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میں بھی اسی کی طرح محسوس کرتا۔ چونکہ وہ آئندہ ہمارے یہاں سے کچھ بھی نہیں خریدنا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے ایک دو اچھی دکانوں کے نام بھی تجویز کر دیئے۔

ماضی میں جب کبھی وہ ہمارے یہاں آتا تھا تو ہم عام طور سے اسے کھانے پر مدعو کرتے تھے۔ آج میں بھی میں نے اس سے اپنے ساتھ بیچ کھانے کے لئے درخواست کی۔ اس نے نیم دلی سے میری درخواست قبول کر لی لیکن جب وہ دفتر میں واپس آیا تو اس نے ہمیں اتنا بڑا آرڈر دیا کہ اس سے پہلے کبھی نہ دیا تھا۔ وہ مٹلین ہو کر واپس گیا۔ اس نے طے کیا کہ وہ بھی ہمارے ساتھ ویسی ہی صفائی سے پیش آئے گا۔ جس طرح ہم نے اس کے ساتھ برتاؤ کیا تھا۔ اس نے واپس جا کر بولوں کی دوبارہ جانچ پڑتال کی۔ ایک بل کسی غلط جگہ پر رکھا گیا تھا۔ اسے ڈھونڈ نکالا اور معذرت کے ساتھ ساتھ روپے کا چیک بھی بھجوا دیا۔

”کچھ عرصہ کے بعد اس کے یہاں بیٹا ہوا۔ اس نے اس کا نام ہماری کمپنی کے نام پر ڈیپٹر رکھا۔ اس کے بعد وہ بائیس سال تک زندہ رہا اور مرنے دم تک ہمارا دوست اور گاہک بنا رہا۔“

کئی سال کی بات ہے کہ ایک ولندیزی گھرانہ اپنے ملک سے ہجرت کر کے امریکہ آباد ہوا۔ یہ لوگ بہت غریب تھے۔ ان کا بڑا اکاؤنٹل سے آکر ایک نام نہاتی کی دکان پر دو روپیہ فی ہفتہ کے حساب لودھان لئی نظر گیاں وغیرہ دھونے کی مزدوری کیا کرتا تھا۔ اس کے والدین اس قدر غریب تھے کہ وہ بے چارہ ٹوکری لے کر دیلوے اسٹیشن پر جایا کرتا اور ریل کے ڈبوں سے گرا ہوا کوئلہ چن کر گھر لایا کرتا۔ تاکہ کھانا تیار

ہرے ۔

اس لوکے کا نام ایڈورڈ بک تھا ۔ وہ صرف چھٹی جماعت تک تعلیم پاسکا ۔ لیکن رفتہ رفتہ وہ ایک بہت ہی بڑا ایڈیٹر بن گیا ۔ اس سے پہلے امریکی صحافت کی تاریخ میں اتنا کامیاب مدیر پیدا نہیں ہوا تھا ۔ اس نے یہ ترقی کس طرح کی ؟ یہ ایک طویل داستان ہے ۔ لیکن اس بے صحافت میں جس طرح قدم رکھا ۔ اسے مختصراً بیان کیا جاسکتا ہے ۔ اس نے اپنے اس شاندار مستقبل کا آغاز انہی اصولوں پر چل کر کیا جو اس کتاب میں بتائے گئے ہیں ۔

اس نے تیرہ سال کی عمر میں اسکول چھوڑا اور ویسٹرن یونین کا چیر مین بن گیا ۔ اس کی ہجرت پچیس روپیہ فی ہفتہ تھی ۔ اس نے اپنی تعلیم و تربیت کا خیال ایک لمحے کے لئے بھی اپنے دل سے محو نہ ہونے دیا ۔ وہ پیدل سفر کرتا اور بعض اوقات ایک وقت کا کھانا بھی ترک کر دیتا ۔ اس طرح اس کے پاس اتنی رقم جمع ہو گئی کہ اس نے امریکہ کے بڑے بڑے آدمیوں کی زندگی کے حالات کی مکمل کتاب خرید لی ۔ اس کے بعد اس نے ایک اچھوتا کام شروع کر دیا ۔ وہ مشہور اشخاص کی زندگی کے حالات پڑھتا اور انہیں خط لکھ کر ان کے بچپن کی زندگی کے عجایب معلوم کرتا ۔ وہ دوسروں کی بات پر اس قدر دھڑکا جاتا تھا ۔ اس نے مشہور معروف ہستیوں کو ان کے منتقدین باتیں کرنے پر اکسایا ۔ اس نے جرنل کار فیلڈ کے نام خط لکھا جو اس وقت امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑ رہے تھے ۔ اس خط میں اس نے استفسار کیا کہ کار فیلڈ اپنے بچپن میں سچ کچھ کسی سہر پرکشتی کھیلنے کا کام کرتے تھے ؟ کار فیلڈ نے باقاعدہ اس

کے خط کا بتا عدد جواب دیا۔ اس نے جزل گرانٹ سے ایک لڑائی کا
 "ال پوچھا اور جزل گرانٹ نے اسے اس جنگ کا نقشہ کیسے دیا اور
 اس چودہ سالہ لڑکے کو ڈنر پر بلایا اور ایک پوری شام اس کے
 ساتھ بات چیت کرنے میں گزار دی۔

اس نے ایمرسن کے نام خط لکھا اور اسے اپنے متعلق گفتگو کرنے
 پر ابھارا۔ اس طرح یہ ایک ادنیٰ سا لڑکا تھوڑے ہی عرصے میں ہماری
 قوم کے بڑے بڑے افراد کے ساتھ بات چیت کرنے لگا۔

وہ صرف ان کے ساتھ خط و کتابت کرتا بلکہ جب کبھی اُسے
 پیشیاں ملتیں۔ وہ ان معزز اشخاص سے ملنے جاتا۔ ہر کوئی ایک عزیز
 نہماں کی طرح اس کا استقبال کرتا۔ اس تجربے سے اس میں زبردست
 خود اعتمادی پیدا ہو گئی۔ ان عظیم المرتبہ مردوں اور عورتوں نے اسے
 وہ بصیرت عطا کی۔ جس نے اس کی زندگی میں زبردست انقلاب پیدا
 کر دیا اور یہ نہ بھڑھے کہ یہ سب کامیابی اس نے صرف انہی اصولوں
 کی مدد سے حاصل کی جن کا ذکر اس کتاب میں کیا گیا ہے۔

اسحاق الین۔ مارکوسن مشاہیر عالم سے انٹرویو کرنے کا سب سے
 بڑا ماہر ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ بہت سے لوگ اس نئے دوسروں پر
 اثر انداز نہیں ہو سکتے کہ وہ دوسروں کی بات کو کان لگا کر نہیں سنیے۔
 وہ اس خیال میں ڈوبے رہتے ہیں کہ وہ اپنی بات ختم کرے گا تو ہم کیا
 کہیں گے۔ وہ اس خیال میں ڈوبے رہتے ہیں کہ وہ اپنی بات ختم کر لگا
 تو ہم کیا کہیں گے۔ وہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے بلکہ اپنی زبان تیز کرنے
 میں لگے رہتے ہیں۔ مجھے بڑے آدمیوں کی ملاقاتوں سے یہ سبق ملایا

کہ وہ اچھا بولنے والوں پر اچھا سننے والوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ دوسروں کی بات کو تجربے سے سننے کی اہلیت دوسری صفات کے مقابلے میں کیاب ہے؟

مذرت بڑے آدمی ہی تجربے سے بات سننے والے کو پسند کرتے ہیں بلکہ چھوٹے لوگ بھی انہیں ہی پسند کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ رسالہ ریڈرز ڈائجسٹ میں کسی نے لکھا تھا۔ ”ہمت سے لوگ ڈاکڑ کو بلا بھیجتے ہیں۔ حالانکہ انہیں صرف ایسے شخص کی مزدورت ہوتی ہے۔ جو ان کے من کی بات دل لگا کر سنئے“

غایہ جنگی کے تاریک ترین دنوں میں لنکن نے اپنے ایک قدیم دوست کو خط لکھ کر شکسٹن بلایا۔ وہ شخص اسپرنگ فیلڈ میں رہتا تھا۔ وہ اس سے چند ضروری مسائل پر تبادلہ خیالات کرنا چاہتا تھا۔ لنکن کا قدیم ہمسایہ جب ڈاکٹر ہاؤس پہنچا تو وہ اس کے ساتھ کئی گھنٹے تک اس موضوع پر گفتگو کر رہا کہ غلاموں کی آزادی کا اعلان کرنا مناسب ہے یا نہیں۔ اس اقدام کے حق میں اور خلاف، جتنی بھی دلیلیں پیس کی جاسکتی تھیں۔ لنکن نے پیش کیں۔ اس کے بعد اخبارات میں شائع شدہ مضامین اور خطوط پڑھے۔ ان میں سے بعض میں اسے اس لئے کہو سا گیا تھا کہ وہ غلاموں کو کیوں آزاد کر رہا ہے اور بعض میں اس لئے کہ وہ غلاموں کی عام آزادی کا قدم اٹھانے ہوئے ہچکچاتا کیوں ہے۔ اس کے ساتھ کئی گھنٹے اسی طرح بائیں کرنے کے بعد لنکن نے اپنے اس پرانے دوست کے ساتھ معاوضہ کیا۔ اسے شب بھر کہا اور اس کی رائے پوچھے بغیر اسے واپس بھیج دیا۔ اس اثنا میں صرف لنکن ہی بولنا

رہا تھا۔ اس طرح اس کا ذہن صاف ہو گیا۔ اس کے قدیم دوست
 نے بتایا: ”اس گفتگو کے بعد نکلن مطمئن اور پرسکون نظر آتا تھا“
 نکلن کو مشورے کی مزدورت نہ تھی۔ اسے صرف ایک ایسے شخص کی حاجت
 تھی جس کے سامنے وہ اپنے دل کا غبار نکال سکے۔ اور جو اس کی
 باتوں کو بھرپور اور دوستانہ انداز سے سنا جائے۔ اور یہی کچھ
 ہم سب چاہا کرتے ہیں۔ جب ہم کسی مصیبت میں پھنس گئے ہوں اور
 یہی کچھ تمام نامراض کا ایک، غیر مطمئن ملازمین اور روٹھے ہوئے دوست
 چاہا کرتے ہیں۔

اگر آپ جاننا چاہتے ہیں کہ لوگ کس طرح آپ سے دور بھاگیں
 اور آپ کی پیٹھ پیچھے آپ پر تھقے لگائیں اور آپ سے سخت نفرت
 کریں تو نسخہ یہ ہے:

کسی کی زیادہ دیر تک بات نہ سنے، اپنی ہی سناتے جائیے۔
 جب کوئی دوسرا شخص بول رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی نیا خیال
 ابھرے تو اس کی بات کے ختم ہونے کا انتظار نہ کیجئے۔ وہ آپ جیسا
 عقلمند نہیں۔ اس کی فضول باتوں کو سننے میں آپ اپنا وقت کیوں
 ضائع کریں؟ فوراً بیچ ہی میں برس پڑیے اور اسے اپنی بات پوری نہ
 کرنے دیجئے۔

کیا اس نئے پرنے پر عمل کرنے والے لوگوں سے آپ کا پالا پڑا ہے؟
 بد قسمتی سے مجھے ایسے کئی لوگوں سے واسطہ پڑا ہے اور حیرانی کی بات
 یہ ہے کہ ان میں سے اکثر اخلاق کا پرچار کرنے والے تھے۔
 ایسے لوگ محض اکناہٹ پھیلاتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی خودی کے

نشے میں مست ہیں۔ اپنی برتری کے احساس میں بُری طرح جکڑے ہوئے ہیں۔

جو شخص اپنے متعلق ہی گپ ہانکتا ہے۔ صرف اپنی ذات کے متعلق ہی سوچتا ہے اور جیسا کہ ڈاکٹر نکولس میورے جٹلر، صدر کولمبیا یونیورسٹی نے کہا ہے: ”جو آدمی اپنی ہی ذات کے متعلق سوچتا ہے وہ تعلیم و تربیت سے جُری طرح بے بہرہ ہے۔ اس نے علم خواہ کشا ہی پڑھا ہو لیکن اسے اُن پڑھ ہی سمجھنا چاہئے۔“

اس لئے اگر آپ ایک خوش گفتار شخص بننا چاہتے ہیں تو اپنے اندر لوگوں کی باتوں کو غور سے سننے کی صلاحیت پیدا کیجئے۔ بقول مسز چارلس مارٹنم ٹی اگر آپ دھچپی کے طلب گار ہیں تو دوسروں میں دھچپی لیجئے۔ ایسے سوالات نیجئے۔ جن کا جواب تیسرے وقت دوسرے کو خوشی محسوس ہو۔ اسے اپنی ذات اور اپنے کارناموں کی متعلق باتیں کرنے پر گکسائیے۔

یاد رکھئے۔ آپ کا مخاطب آپ کے مسائل کی بہ نسبت اپنے مسائل اپنی ضروریات اور اپنی ذات میں ہزار درجہ زیادہ دھچپی رکھتا ہے۔ اس کے لئے اس کے دانت کا درد، کسی دود و دھواز کے ملک کے اس قحط سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔ جو لاکھوں افراد کی موت کا باعث ہوتا ہے۔ اسے اپنی گردن کا پھوڑا، افریقہ کے چالیس زلزلوں سے زیادہ تکلیف دہ معلوم ہوتا ہے۔ آئندہ جب کبھی آپ کسی سے گفتگو کریں تو اس بات کو نہ بھڑ لئے۔

پس اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو چوتھا اصول

یہ ہے:
 دوسروں کی باتیں توجہ سے سنئے اور انہیں ان کے اپنے متعلق
 باتیں کرنے پر ابھاریے۔

لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے

جو شخص بھی صدر روز ولٹ سے ملنے جاتا تھا وہ اس کی معلومات
 کی کثرت اور وسعت پر حیران رہ جاتا تھا۔ گمائل براؤ فورڈ لکھتا ہے
 ”اُن سے ملنے والا لگتا ہوتا، خواہ شہسوار ہوتا، خواہ کوئی نیویارک
 کا سیاستدان یا کوئی سفیر ہوتا۔ روز ولٹ جانتے تھے کہ اس سے کیا
 باتیں کرنی چاہئیں“ یہ کیسے ممکن تھا؟ اس کا جواب بہت آسان ہے۔
 جب کبھی روز ولٹ کو کسی ملاقاتی کے آنے کی توقع ہوتی۔ اس روز
 وہ رات کو دبیر تک اس موضوع کے مطالعے میں مصروف رہتے۔ جس
 میں ان کا ملاقاتی خاص دلچسپی رکھتا تھا۔
 تمام رہنماؤں کی طرح روز ولٹ بھی جانتے تھے کہ کسی آدمی کے

ملا میں گھر کرنے کا سیدھا طریقہ یہ ہے کہ ان چیزوں کے متعلق اس سے گفتگو کی جائے جنہیں وہ بہت زیادہ عزیز رکھتا ہے۔

بیل یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم لیون فلیس نے یہ سبق اپنی زندگی کے ابتدائی ایام میں سیکھ لیا تھا۔

وہ اپنے ایک مضمون ”فطرت انسانی“ میں لکھتے ہیں: ”جب میں آٹھ سال کا تھا تو میں ہفتہ عشرہ کے لئے اپنی خالہ کے یہاں اسٹراٹ فورڈ گیا۔ ایک دن ایک ادھیڑ عمر کا آدمی میری خالہ سے ملنے آیا۔ اور میری خالہ کی بڑے ادب کے ساتھ مزاج پرسی کرنے کے بعد وہ میری طرف ہی متوجہ رہا۔ ان دنوں میں کشتی میں سیر پالنے کرنے کا بہت مستان ہوتا تھا۔ اس شخص نے اس موضوع پر میرے ساتھ اس طرح بات چیت کی کہ میں بہت متاثر ہوا۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی بہت تعریف کرنا شروع کی۔ ”کیسا دلچسپ آدمی ہے اے کشتیوں میں کتنی گہری دلچسپی ہے“ لیکن میری خالہ نے مجھے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے اور اسے کشتیوں سے کوئی دلچسپی نہیں۔ نہ ہی اس کا محبوب مشغلہ ہے“

”تو پھر وہ سارا وقت مجھ سے کشتیوں کی باتیں کیوں کرتا رہا؟“ میں نے سوال کیا۔

خالہ بولی: ”اس لئے کہ وہ بے حد شریف انسان ہے۔ اس نے دیکھا کہ تمہیں کشتیوں سے دلچسپی ہے۔ چنانچہ اس نے ایسی گفتگو کی جس کے متعلق اسے علم تھا کہ تمہیں اس میں دلچسپی ہے اور ایسی باتیں کہیں جنہیں سن کر تمہیں خوشی ہوئی“

وہ مزید لکھتے ہیں - "میں نے اپنی خالہ کی اس بات کو آج تک فراموش نہیں کیا"

یہ سطور لکھتے وقت میرے سامنے بوالے سکاؤٹ تحریک کے ایک سرگرم کارکن ایڈورڈ ایل شالف کا خط رکھا ہے۔ مسٹر شیفٹ لکھتے ہیں - "ایک دن مجھے امداد کی ضرورت محسوس ہوئی۔ یورپ میں اسکاؤٹوں کا ایک بہت بڑا اجتماع ہونے والا تھا۔ میں چاہتا تھا کہ امریکہ کے بہت ہی بڑے تجارتی ادارے کے مندر ہمارے ایک سکاؤٹ کے یورپ آنے جانے کا خرچ ادا کریں۔"

خوش قسمتی سے مجھے ان کے پاس جانے سے پہلے معلوم ہوا کہ انہوں نے کچھ دیر سوئی چابیس لاکھ روپے کا چیک لفڈی میں تبدیل کر دیا ہے۔ یہ چیک پہلی بار ٹوینک والوں نے نامنظر کر دیا تھا۔ لیکن انہوں نے دوبارہ نیا چیک کاٹ کر رقم نکلوا لی تھی۔

مجب میں ان کے دفتر میں گیا تو پہلی بات جو میں نے کی وہ اسی چیک کو دیکھنے کی درخواست تھی۔ چابیس لاکھ روپے کا چیک! مجھے کسی ایسے شخص کا علم نہیں تھا جس نے اتنی بڑی رقم کا چیک لکھا ہو۔ میں نے کہا کہ میں اپنے اسکاؤٹوں کو بتاؤں گا کہ میں نے بیچ چابیس لاکھ روپے کا چیک دیکھا ہے۔ انہوں نے بڑی خوشی سے چیک مجھے دکھایا۔ میں نے چیک کی تعریف کی اور ان سے درخواست کی کہ وہ مجھے تفصیل سے یہ بتائیں کہ وہ کس طرح اتنی بڑی رقم کا چیک کیش کرانے میں کامیاب ہوئے۔"

دیکھا آپ نے مسٹر شالٹ کے گفتگو کا آغاز ہوا اے اسکاؤٹ ٹھیک سے نہیں کیا۔ یا یورپ میں ہونے والے اسکاؤٹوں کے اجتماع یا اپنی ضرورت سے بات شروع نہیں کی۔ اس نے اپنے مخاطب کی دلچسپ بات سے گفتگو شروع کی اور اس کا نتیجہ یہ ہوا:

انہوں نے از خود مجھ سے پوچھا: ”اے غلطی معاف! میں یہ پوچھنا بھول ہی گیا کہ آپ مجھ سے کس سلسلے میں ملنا چاہتے تھے؟“ چنانچہ میں نے سہرا بیان کیا۔ مسٹر شالٹ مزید لکھتے ہیں: ”میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ انہوں نے نہ صرف میری درخواست منظور کر لی۔ بلکہ اس سے بھی کہیں زیادہ امداد کی۔ میں نے صرف ایک اسکاؤٹ کے سفر کا خرچہ بالنگا تھا۔ لیکن انہوں نے پانچ مزید اسکاؤٹوں کے سوا میرا خرچہ بھی دیا۔ انہوں نے مجھے چار ہزار روپوں کی ہینڈی دی اور کہا: کہ ہم یورپ میں سات ہفتے تک ٹھہریں۔ انہوں نے اپنی کمپنی کی شاخوں کے منتظمین کے نام تعارفی خطوط بھی لکھ دیئے۔ ان سے کہا گیا کہ میری حتی الوسع امداد کریں اور خود ہم سے پیرس میں ملے اور ہمیں ہمارا شہر دکھایا۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ کئی غریب والدین کے اسکاؤٹ لڑکوں کو ملازمت بہم پہنچا چکے ہیں اور اب تک ہمارے گروپ کے بہت سے سرگرم کارکن۔“

”اگر میں معلوم نہ کر سکتا کہ وہ کس چیز میں زیادہ دلچسپی رکھ سکتے ہیں، اور پہلے انہیں مسرت نہ پہنچاتا تو ان سے کام لینا دس گنا مشکل ہو جاتا۔“

کیا یہ طریقہ تجارت میں بھی کام دے سکتا ہے؟ آئیے دیکھیں کہ

کاروبار کے سلسلے میں اس طریقے سے کہاں تک کامیابی حاصل ہو سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک بہت بڑی بیکری کے مالک ہنری جے ڈیوڈس کی مثال لیجئے۔

مسٹر جے ڈیوڈس نے ایک ہوٹل میں اپنی ڈبل سوٹیاں فروخت کرنے کی کوشش کرتے رہے تھے۔ وہ چار سال تک ہر ہفتے اس ہوٹل کے مینجر سے ملتے رہے۔ وہ ایسے تفریحی اجتماعات میں شریک ہوتے جہاں وہ مینجر شرکت کیا کرتا۔ یہاں تک کہ انہوں نے اسی ہوٹل میں کمرے کر لئے پرلے اور وہیں رہنے لگے تاکہ کسی طرح ان کا کام بن جائے۔ لیکن پھر بھی وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہ ہو سکے۔

مسٹر ڈیوڈس نے بیان کرتے ہیں۔ ”میں نے انسانی تعلقات کے متعلق کتابیں پڑھنے کے بعد اپنے طریق کار کو بدلنے کا فیصلہ کیا میں نے یہ معلوم کرنے کی کوشش کی کہ ہوٹل کے مینجر کو کس چیز میں زیادہ دلچسپی ہے اور کونسی چیز اس کے دل میں اچھل پیدا کر سکتی ہے۔

”مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹل والوں کی ایک سوسائٹی کا ممبر ہے جس کا نام ”امریکی ہوٹلوں کا استقبالیہ“ ہے نہ صرف وہ اس کا ممبر تھا بلکہ اس کی سرگرمیوں نے اسے سوسائٹی کا صدر بھی منتخب کر دیا تھا اور وہ بین الاقوامی گریڈز کا بھی صدر تھا۔ اس سوسائٹی کا اجلاس خواہ کہیں ہو وہ ضرور وہاں پہنچتا۔ خواہ اسے پہاڑوں، سمندروں، یا یارگستانوں کو عبور کرنا پڑتا۔

”میں اگلے دن اس سے ملا تو میں نے ”استقبالیہ سے متعلق بات چھیڑ دی، اس کا اثر؟ اس گفتگو کا اثر اس پر جادو کی طرح ہوا۔ وہ کوئی

آدھا گھنٹہ مجھ سے اس موضوع پر باتیں کرتا رہا۔ بعض اوقات اس کی آواز مارے جوش کے کپکپانے لگتی۔ مجھے صاف معلوم ہو رہا تھا کہ یہ سوسائٹی اس کا پسند مشغلہ ہے۔ اس کی زندگی کی روح ہے۔ دفتر چھوڑنے سے پہلے، اس نے مجھے اس سوسائٹی کی رکنیت پیش کی۔

”میں نے اس اثنا میں ڈبل روٹیوں کا اس سے ذکر تک نہ کیا تھا۔ لیکن چند دنوں بعد اس کے ہوٹل کے منتظم نے مجھے فون کیا اور ڈبل روٹیوں کے نمونے اور قیمتوں کی فہرست لے کر آنے کے لئے کہا۔

منتظم نے ان الفاظ میں میرا خیر مقدم کیا۔ ”میں حیران ہوں کہ آپ نے مینجر پر کیا جادو کر دیا ہے۔ وہ تو آپ کے ہاتھوں بک چکا ہے۔“

خیال کیجئے کہ میں چار سال تک اسی شخص کے پیچھے جو نیاں چٹانا پھرا تھا۔ اپنا ڈھنڈا ورہ پھینا رہا کہ کیس میرا کام بن جائے اور شاید اب بھی وہی صورت حال ہوتی۔ اگر میں نے یہ جاننے کی زحمت نہ کی ہوتی کہ وہ کس کام میں دلچسپی رکھتا ہے اور کس چیز کے متعلق وہ گفتگو کر کے خوش ہوتا ہے۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو پانچواں اصول یہ ہے:

دوسری شخص کی دلچسپی کی بات کیجئے۔

کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں

میں یو یارک کے کسی ڈاکخانے میں ایک خط کی رجسٹری کرانے کے لئے قطار میں کھڑا اپنی باری کا انتظار کر رہا تھا۔ میں نے دیکھا کہ رجسٹری کلرک اپنے کام سے اتنا چکا تھا، لفافوں کا وزن کرتے کرتے ٹھکٹے بانٹتے بانٹتے، ٹھکٹے لگے لفافے واپس لیتے لیتے اور رسیدیں جاری کرتے کرتے وہ تھک چکا تھا۔ وہ سالہا سال سے یہی بے لطف کام کرتا آیا تھا۔ میں نے اپنے دل میں کہا۔ ”میں چاہتا ہوں کہ یہ نوجوان مجھے پسند کرے“ ظاہر ہے کہ اس کے متعلق کوئی عمدہ سی بات کرنی چاہئے تھی۔ اس لئے میں نے اپنے دل سے پوچھا کہ اس کلرک میں کون سی بات ایسی ہے جس کی میں ایمانداری سے تعریف کر سکتا ہوں۔ اس سوال کا جواب بعض اوقات بڑی مشکل سے ہاتھ آتا ہے خاص طور پر اس وقت جب کہ یہ سوال اجنبیوں سے متعلق ہو۔ لیکن میرے لئے اس وقت یہ سوال کچھ اتنا مشکل نہ تھا۔ مجھے فوراً ایک چیز ایسی نظر آ گئی۔ جس کی میں جائزہ طبع پر تعریف کر سکتا تھا۔

جب وہ میرا لفافہ قبول رہا تھا تو میں نے بڑے جوش آمیز لہجے میں

کہا : "کاش میرے بال بھی آپ کے سے ہوتے :"

کلرک نے حیران ہو کر ادھر دیکھا۔ اس کا چہرہ مسکرا ہٹے چمک رہا تھا۔ اس نے بڑے انکسار سے کہا : "ہاں، اب یہ بال دیے کہاں ہیں جیسے کبھی ہوا کرتے تھے۔ میں نے اسے یقین دلایا کہ ہو سکتا ہے اس کے بالوں کی خوبصورتی قدرے کم ہوگئی ہو۔ لیکن اب بھی یہ بہت شاندار ہیں۔ وہ بے حد خوش ہوا۔ ہم نے محض اعرصہ گفتگو دلچسپ گفتگو کی اور آخری بات جو اس نے مجھ سے کہی : "یہ تھی۔ بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔"

میرا دعویٰ ہے کہ وہ نوجوان اس مردزکھانا کھانے گیا ہوگا تو اس کے پاؤں زمین پر نہ پڑتے ہوں گے۔ مجھے یقین ہے کہ اس نوجوان نے یہ بات رات کو اپنی بیوی سے فرد کی ہوگی۔ میرا دعویٰ ہے کہ اس نے اس مردزکھانا دیکھ کر کہا ہوگا : "یہ میرا بالوں بھرا سر کتنا خوبصورت ہے۔" میں نے یہ کہانی ایک مرتبہ ایک اجتماع میں بیان کی تو بعد میں ایک شخص نے مجھ سے سوال کیا : "آپ کو اس رجسٹری کلرک سے آخر کیا مطلب تھا ؟"

میں اس سے کیا حاصل کرنا چاہتا تھا۔ مجھے اس سے کیا کام تھا۔ مجھے اس سے کیا غرض تھی ؟

اگر ہم اس قدر خود غرض ہیں کہ کسی کو ذرا بھی خوش نہیں کر سکتے تو دوسرے آدمی سے معاوضے کی تمنا رکھتے بغیر اس کی حوصلہ افزائی نہیں کر سکتے، اگر ہماری رد میں اتنی ہی تھوڑی اور تنگ ہیں تو ہمیں ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔

ہاں یاد آیا - میں اس نوجوان سے کچھ حاصل بھی کرنا چاہتا تھا -
مجھے ایک بے بہا چیز کی ضرورت تھی اور وہ مجھے مل گئی - مجھے یہ احساس
ملا - کہ میں نے اس کی اکتاہٹ بھری زندگی میں مسترت کی ایک کرن
داخل کر دی ہے اور یہ ایسا احساس ہے جو ایسے واقعات کے گذر
جانے کے بعد طویل مدت تک آپ کے تصور میں چمکتا اور آپ کے
دل میں گنگنا رہتا ہے -

انسانی تعلقات کا ایک قانون سب سے اہم ہے - اگر ہم اس
قانون کی پابندی ہمارے لئے بے شمار دوستوں اور مسترتوں کا حشر
ثابت ہوتی ہے - لیکن جو اپنی ہم اس قانون کی خلاف ورزی کرتے ہیں تو
فوراً مسلسل مصیبتوں میں اُلجھ جاتے - وہ قانون یہ ہے -

دوسرے شخص میں ہمیشہ اہمیت کا احساس پیدا کیجئے - جیسا
کہ آپ پڑھ چکے ہیں - پروفیسر جان ڈیلوی فرماتے ہیں کہ انسانی فطرت
کے سب سے بنیادی خواہش اپنی ذات کو اہمیت دینا ہے - پروفیسر
ولیم جیمز فرماتے ہیں - "انسانی فطرت کا سب سے گہرا اصول تحسین و تعریف
کی خواہش ہے" جیسا کہ میں پہلے عرض کر چکا ہوں - یہی خواہش ہمیں
جالوروں سے ممتاز کرتی ہے اور یہی خواہش تہذیب و تمدن کی ترقی کا
باعث ہے -

فلسفی ہزاروں سال سے انسانی تعلقات کے منطقی قیاس کر رہے
کرتے آئے ہیں اور ان تمام قیاسات میں سے ایک نظریے نے جنم لیا -
یہ نظریہ کوئی اتنا نیا بھی نہیں ہے - یہ اتنا ہی قدیم ہے جتنی کہ تاریخ - آج
سے تین ہزار سال زرتشت نے یہ اصول ایران کے آتش پرستوں کو

سکھایا۔ آج سے دو ہزار چار سو سال پہلے کنفیوشش نے چین میں اس اصول کی تبلیغ کی۔ تاہم امت کے بانی لاؤسی نے یہ اصول اپنے پیروکاروں کو وادٹی ہان میں سکھایا۔ گوتم بدھ نے عیسیٰ علیہ السلام کی پیدائش سے پانچ سو سال پہلے اسی اصول کی تبلیغ دریا کے گنگا کے کناروں پر کی۔ ہندوؤں کی مقدس کتابوں، ویدوں اور شاستروں نے اسی اصول کو اس سے بھی ایک ہزار سال پہلے پیش کیا۔ آج سے ایک ہزار نو سو سال پہلے حضرت یسوع مسیح نے وادٹی جودی کی سنگلاخ پہاڑیوں میں اسی اصول کی تبلیغ کی۔ یسوع مسیح نے اس دنیا کے سب سے زیادہ اہم اصول کو صرف ایک فقرے میں سمودیا ہے۔

”دوسروں کے ساتھ ایسا ہی سلوک کر دجیے سلوک کی تم ان سے توقع رکھتے ہو۔“

آپ اپنے ملنے والوں کی خوشنودی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنی خویوں کا اعتراف چاہتے ہیں۔ آپ کو یہ احساس چاہئے کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا میں بہت اہم شخصیت ہیں۔ آپ سستی اور جھوٹی خوشامد سننا نہیں چاہتے۔ لیکن آپ جاوید بحسین و ستائش کے خواہشمند ہیں آپ چار سو اب کے الفاظ میں اپنے دوستوں سے توقع رکھتے ہیں کہ وہ جی بھر کر دام دیں اور دل کھول کر تعریف کریں۔ ہم میں سے ہر کسی کو یہ بات پسند ہے۔

اس لئے ہمیں اس منہری اصول کی پیروی کرنی چاہئے کہ دوسروں کو دہی کچھ دیں جس کی توقع ہم ان سے رکھتے ہیں۔

لیکن اب؟ کیسے امد کہاں؟ جواب ہے۔ ہر وقت اور ہر جگہ

مثال کے طور پر میں نے ریڈیو سٹیشن میں متعلقہ کلرک سے ہنری سووین کے دفتر کا نمبر پوچھا۔ وہ کلرک بڑی خوبصورت دروی پہنے ہوئے تھا۔ وہ جس طریقے پر لوگوں کو اطلاعات بہم پہنچاتا تھا۔ اس پر وہ بجا طور پر بے حد نازاں تھا۔ انہوں نے ایک ایک لفظ مونہوں کی طرح ادا کیا۔

”ہنری سووین (وقف) اٹھارویں منزل (وقف) کمرہ ۱۸۱۶“ میں دوڑ کر لفٹ کی طرف گیا۔ پھر ٹھہر گیا اور واپس آکر کلرک سے کہا۔ ”جس شاندار طریقے سے آپ نے میرے سوال کا جواب دیا ہے۔ اس کے لئے میں آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں اور آپ کو مبارکباد دیتا ہوں۔ آپ نے بہت مختصر اور مکمل جواب دیا ہے۔ آپ نے فنکارانہ چابکدستی برتی ہے۔ یہ بڑی نایاب چیز ہے۔“

مارے خوشی کے پھولے نہ سماتے ہوئے اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ٹھہر ٹھہر کر کیوں بات کی اور ہر جملے کو اس اچھوتے طریقے سے کیوں ادا کیا۔ میرے چند الفاظ نے اس کی کھٹکائی کی گرہ کو ذرا اور ادبچا کر دیا اور جب میں اٹھا روں منزل کے لئے روانہ ہوا تو میں نے محسوس کیا کہ میں نے آج شام انسانی مسرت میں اضافہ کیا ہے۔ آپ کہ دو سروں کی قدردانی کرنے کے لئے اس وقت تک انتظار کرنے کی ضرورت نہیں جب تک آپ کسی ملک کے سفیر بن نہیں بن جاتے یا آپ کسی خیزگالی وفد کے رہنما نہیں بن جاتے آپ فلسفہ قدردانی کی بدولت ہر روز جادو جگا سکتے ہیں۔ دوسروں کی مسرت بڑھا سکتے

مثال کے طور پر اگر ہوٹل کا بیرا ہمارے آرٹھر کے مطابق تھے
 ہوئے آنڈوں کی جگہ آنڈوں کا بھرتہ اٹھالائے تو ہمیں کتنا چاہئے تکلیف
 معاف میں تھے ہوئے اگر پسند کرتا ہوں " وہ جواب دے گا تکلیف
 کی کوئی بات نہیں " اور خوشی خوشی سے آپ کے حکم کی تعمیل کرے گا۔
 کیونکہ آپ نے اس کی عزت کی ہے۔

اس قسم کے چھوٹے چھوٹے فقرے جیسے "تکلیف معاف" یا
 براہ کرم " آپ کو تکلیف تو ہوگی — کیا آپ " یا "آپ کا بہت
 بہت شکریہ" وغیرہ روزمرہ کی زندگی کی اکتا دینے والی مشین کے
 دندانوں کے لئے تیل کا کام دیتے ہیں اور یہ فقرے اچھی تعلیم و تربیت
 کے امتیازی نشان بھی ہیں۔

— ایک اور مثال لیجئے۔ کیا آپ نے کبھی ہال کین کا کوئی ناول
 پڑھا ہے ؟ لاکھوں کروڑوں افراد اس کے ناول پڑھتے ہیں۔ وہ ایک
 لوہار کا لڑکا تھا۔ صرف نڈل تک تعلیم حاصل کر سکا تھا۔ لیکن جب وہ
 مراٹھو دنیا کا سب سے زیادہ دولت مند ادیب تھا۔

بیان کیا جاتا ہے کہ ہالی کین کو شاعری میں سانیٹ اور پیلٹ، دو
 اصناف بہت زیادہ پسند تھیں۔ اس نے دوڑتے گھیریلے روزیٹی
 کی شاعری کا حافظہ تھا۔ اس نے روزیٹی کی فنی خدمتوں کے بارے
 میں ایک تفریحی مقالہ بھی لکھا اور اس کی ایک نقل روزیٹی کو بھی بھیجی۔ روزیٹی
 بہت خوش ہوا۔ روزیٹی نے اپنے من میں کہا ہوگا۔ "جوڑو جوان میری
 قابلیت کے متعلق اتنی بلند رائے رکھتا ہے۔ وہ یقیناً بہت ذہین
 ہوگا" روزیٹی نے اس لوہار زادے کو لندن بلا بھیجا اور اسے اپنا

سکرٹری مقرر کر لیا۔ ہال کین کی زندگی میں یہ واقعہ سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔ اسے اب اپنے عہد کے ادیبوں اور فنکاروں سے ملنے ملانے کا خوب موقع ملا۔ ان کے قیمتی مشوروں اور حوصلہ افزائی سے متاثر ہو کر اس نے لکھنا شروع کر دیا اور آسمانِ ادب پر ستارہ بن کر چمکا۔

اس کا گھر، گریبا کاسل، جزیرہ آدم میں واقع ہے۔ دنیا کے سیاحوں کے لئے زیارت گاہ بن گیا ہے۔ وہ ایک کروڑ کا ورثہ چھوڑ کر مرا۔ لیکن یہ کون جانتا ہے کہ اگر اس نے اپنے پسندیدہ شاعر کی تعریف میں ایک مضمون نہ لکھا ہوتا تو شاید وہ غربت کی موت ہی مرتا۔ یہ ہے بے پناہ طاقت۔ اپنی اور دلی قدم دانی کی۔

روز پٹی نے اس مقالے پر اپنے آپ کو بڑی شخصیت متصور کیا۔ یہ کوئی عجیب بات نہیں۔ ہر شخص اپنے آپ کو بڑا بلکہ بہت ہی بڑا تصور کرتا ہے۔ اور یہی حال قوموں کا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو جاپانیوں سے بدتر خیال کرتے ہیں، حقیقت یہ ہے کہ جاپانی اپنے آپ کو آپ سے کہیں زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ مثال کے طور پر کوئی قدامت پسند جاپانی، کسی جاپانی خاتون کو کسی گورے آدمی کے ساتھ رقص کرتے دیکھ لے تو آگ بجولا ہو جاتا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو ہندوستان کے ہندوؤں سے افضل تصور کرتے ہیں؟ آپ کا فیصلہ شاید اپنے حق میں ہو گا۔ لیکن لکھوں ہندو اپنے آپ کو آپ سے اتنا افضل تصور کرتے ہیں کہ وہ اس کھانے کو چھوئیں گے بھی نہیں جس پر آفاق سے آپ کا ناپاک سایہ پڑ گیا ہے۔

کیا آپ خود کو اسکیمو قوم سے اعلیٰ خیال کرتے ہیں؟ یہ بھی آپ کا اپنا خیال ہے۔ لیکن کیا آپ یہ جاننا چاہتے ہیں کہ اسکیمو آپ کے متعلق کیا نظریہ رکھتے ہیں؟ اسکیمو لوگوں نے اپنی قوم کے کام چور، آدرا و گرد اور بد اخلاق لوگوں کو ”گورے آدمی“ کا لقب دے رکھا ہے۔ یہ ان کے یہاں کی سب سے بڑی گالی ہے۔

ہر قوم اپنے آپ کو دوسری اقسام سے برتر اعلیٰ تصور کرتی ہے۔ یہی احساس جب الوطنی اور لڑائی بھگلوں کو بھی جنم دیتا ہے۔

یہ ایک واضح حقیقت ہے کہ ہر وہ آدمی جس سے آپ ملتے ہیں۔ اپنے آپ کو کسی نہ کسی طرح آپ سے بہتر خیال کرتا ہے اور اس کے دل میں گھر کرنے کا یقینی طریقہ یہی ہے کہ اسے بڑی احتیاط سے یہ محسوس کرایا جائے کہ آپ اس کو اس کی جگہ بڑی اہم شخصیت مانتے ہیں۔ اور دل سے مانتے ہیں۔

ایمرسن کا قول یاد رکھئے۔ ”جس آدمی سے ملنا میں وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے افضل ہوتا ہے۔ اس طرح میں اس کی شخصیت کو سمجھنے کے قابل ہو جاتا ہوں۔“

کتنی کرب ناک بات ہے۔ جن لوگوں کے پاس اپنی بڑائی جتانے کے لئے کوئی بات نہیں ہوتی۔ وہ اپنی نااہلی کے احساس کو ظاہری شرور و غوغا اور لاف زنی کے ذریعے چھپاتے پھرتے ہیں۔ ان کی یہ حرکت نہایت ہیموہ اور ناقابلِ برداشت ہوتی ہے۔ جیسا کہ شکسپیئر نے کہا ہے۔ ”آدمی، معزور آدمی، ادا سے اختیارات کا مالک ہو کر آسمان تلے اس قسم کی عجیب و غریب چالیں چلتا ہے کہ فرشتوں کو بھی رونا آتا ہے۔“

میرے تاجر پیشہ شاگردوں نے جس طرح قدر شناسی کے اصول پر کامیابی سے عمل کیا ہے۔ اس کے متعلق میں آپ کو تین کمائیاں سنائوں گا۔ سب سے پہلے ہم کنکٹی کٹ کے ایک جج کی مثالیں لیں گے۔

میری جماعت میں داخلہ لینے کے فوراً بعد وہ اپنی بیگم کے ہمراہ اس کے چند رشتہ داروں سے ملنے موٹر کے ذریعہ لانگ آئی لینڈ تشریف لے گئے۔ ان کی بیگم انہیں اپنی ایک بوڑھی جج کے ساتھ باتیں کرتے چھوڑ کر اپنے نوجوان رشتہ داروں کو ملنے چلی گئیں۔ چونکہ انہیں جماعت میں صحیح قدر حافی اور بخسین و تعریف کے اصولوں پر عمل کرنے کے تجربات پر تقریر کرنی تھی۔ اس لئے انہوں نے سوچا۔ چلو اس بوڑھی خاتون سے پہل کرتے ہیں۔ انہوں نے گھر کے اندر بارہ عور سے نظر ڈالی تاکہ وہ کوئی ایسی چیز دیکھیں جس کی وہ ایمانداری سے تعریف کر سکیں۔

انہوں نے کہا۔ ”یہ گھر تقریباً ۱۸۹۰ء میں تعمیر ہوا تھا۔ ایسا ہی ہے نا؟“ اس بوڑھی خاتون نے جواب دیا۔ ”ہاں۔ ٹھیک ایسا ہوا تھا۔ انہوں نے کہا۔ اس گھر کو دیکھ کر مجھے اس گھر کی یاد آ جاتی ہے جس میں میں پیدا ہوا تھا۔ یہ بہت خوبصورت ہے۔ بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔ بڑا کشادہ ہے۔ آپ جانتی ہیں۔ اب تو اس قسم کے گھر تعمیر نہیں کئے جاتے“

بوڑھی خاتون نے ان سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔ ”آپ نے بجا فرمایا۔ آج کل کے نوجوان اس قسم کے خوبصورت گھر نہیں بنواتے۔ بس انہیں تو صرف ایک کمرہ چاہئے یا بجلی کا برف دان۔ یا پھر موٹر اس

میں بردقت ادھر ادھر مگر گشت کرتے پھر رہی۔
 ”یہ گھر تو ایک سہانا سپنا ہے، خاتون نے کانتی ہوئی آواز
 میں کہا۔ ”اس گھر کو بڑے پیار سے بنایا گیا تھا، اس کی تعمیر سے پہلے میں
 اور میرے شوہر کئی سال تک اس کے خواب دیکھتے رہے۔ ہمیں کوئی
 ماہر تعمیرات دستیاب نہ ہوا۔ لہذا اس کا نقشہ ہم نے خود تیار کیا۔“
 اس کے بعد اس معمر خاتون نے ہمارے سچے صاحب کو سلا گھر
 پھر کر دکھایا اور انہوں نے تمام خوبصورت چیزوں کی دل سے تریف
 کی جو اس خاتون نے اپنے مختلف سفروں کے دوران میں اکٹھی کی تھیں۔
 اور زندگی بھر جن سے محبت کرتی آئی تھی۔ شال، دوشائے، قدیم انگریزی
 ٹی سٹ، چینی کے برتن، فرانسیسی بستر اور کرسیاں، اطالوی مصوری
 کے بہترین نمونے اور ریشم کے پردے جو کبھی فرانس کے جاگیردار اپنی
 حویلیوں میں لٹکایا کرتے تھے۔ غرض اس نے اس شرم کی بہت سی نایاب
 چیزیں دکھائیں۔

سچ صاحب نے کہا۔ ”گھر دکھانے کے بعد وہ مجھے اپنے گرج
 میں لے گئی۔ جہاں ایک پیکارڈ کار کو بھاری بھاری پتھروں پر زمین
 کی سطح سے اونچا کر کے رکھا ہوا تھا۔ کار تقریباً نئی ہی تھی۔
 خاتون نے دھیمی آواز سے کہا۔ ”یہ کار میرے شوہر نے اپنی وفات
 سے چند دن پیشتر خریدی تھی۔ ان کی وفات کے بعد میں اس میں سوار
 نہیں ہوئی۔ چونکہ آپ انہیں چیزوں کا صحیح ذوق رکھتے ہیں۔ اس لئے
 یہ کار میں آپ کی نند کرتی ہوں۔“
 سچ صاحب نے حیران ہو کر کہا۔ ”مجھ سے اتنے بڑے احسان

کا بوجھ نہ اٹھ سکے گا۔ میں آپ کی دریاوہی کی دلدہنیا ہوں۔ لیکن میں یہ نذرانہ شاید قبول نہ کر سکوں۔ میں تو آپ کا رشتہ دار بھی نہیں۔ میرے پاس نئی کار ہے۔ آپ کے بہت سے رشتے جو اس خوبصورت پیکارٹ کے لئے بہت بے حد بیتاب ہوں گے۔“

خاتون نے چلا کر کہا۔ ”رشتے دار؟ ہاں میرے رشتہ دار ہیں۔ جو میری موت کا انتظار کر رہے ہیں تاکہ میری آنکھیں بند ہوتے ہی وہ اس کار پر ہاتھ صاف کریں۔ لیکن یہ کار انہیں نہیں ملے گی۔“

جج صاحب نے کہا۔ ”اگر آپ یہ کار اپنے رشتے داروں کو نہیں دینا چاہتے تو آپ اسے پرائیویٹ موٹروں کے بیوپاری کے ہاتھ فروخت کر سکتے ہیں۔“

انہوں نے جواب دیا۔ ”بیچ دوں؟ کیا آپ کا خیال ہے کہ میں اس کار کو خود دوں گی؟ کیا آپ سمجھتے ہیں کہ میں یہ دیکھنا گوارا کر لوں گی کہ اجنبی لوگ اس پر سوار ہو کر اسے بازاروں میں ادھر ادھر لئے پھریں۔ اس کار میں دوسرے سوار ہوں جیسے میرے شوہر نے میرے لئے خریدا۔ میں اسے فروخت کرنے کا خیال تک اپنے پاس نہیں رکھنے دوں گی۔ میں یہ کار آپ کو دے رہی ہوں۔ آپ خوبصورت چیزوں کا ذوق رکھتے ہیں۔ ان کی قدر سے واقف ہیں۔“

جج صاحب نے بڑی کوشش کی کہ وہ کسی نہ کسی طرح اس کار کو بینے سے انکار کر سکیں۔ لیکن اگر وہ ایسا کرتے تو اس بزرگ خاتون کے جذبات کو ٹھیس لگتی۔

یہ معمر خاتون ایک بڑے وسیع و عریض گھر میں اپنے شاندار

فرانسیسی نوادرات اور اپنی یادوں کے ساتھ اکیلی رہتی تھی۔ وہ اپنی قدر محسوس کرنا چاہتی تھی۔ کبھی وہ بھی نوجوان اور خوبصورت تھی بیشمار لوگ اس سے ملاقات کرنے کی تمنا رکھتے تھے۔ اس نے اپنا گھر بڑی چاہ سے بنایا تھا۔ اور اسے یورپ بھر سے نوادرات لاکر مزیں کیا تھا۔ ٹیکس اب اپنے بڑے چاہے کی تنہائی میں وہ ذرا فراسی انسانی ہمدردی اور پرمفوم قد شناسی کو ترستی تھی۔ آج ایک شخص نے اس کی خواہش کو پورا کیا تھا اور جب اس کے اس جذبے کی ٹیکس ہوئی تو وہ اس شخص کا شکریہ پیکارٹو کے کسی تحفے سے کم کسی شے سے ادا کر سکی۔ اب دوسری کہانی سنئے۔ یہ کہانی لیوس اینڈ ویلنٹائن کمپنی کے بینجر ڈونلڈ۔ ایم۔ میکماہن نے بیان کی۔ یہ کمپنی پودے فروشی اور باغبانی کا کام کرتی ہے۔

انہوں نے بیان کیا۔ ”میں نے لوگوں کو دوست بنانے اور انہیں متاثر کر کے طریقوں پر لکچر سنا تو اس کے خود آری مجھے ایک مشہور جج کی کوٹھی میں باغیچہ لگانا پڑا۔ کوٹھی کے مالک مجھے پھول اور پودے لگانے کے بارے میں چند مشورے دیتے باہر نکلے۔

میں نے کہا۔ ”جج صاحب! آپ کا مشغل بڑا پیارا ہے۔ مجھے آپ کے خوبصورت کتے بہت پسند آئے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ نے میڈیسنی سکورٹ گاٹن والی کتوں کی ناکش میں بہت سے انعامات حاصل کئے ہوں گے۔

میری اس فدا سی تعریف کا اثر نہایت گہرا پڑا۔ جج صاحب نے جواب دیا۔ ”ہاں میں اپنے کتوں کے ساتھ اپنا

دل بہلاتا ہوں : کیا آپ میرا کنا خانہ دیکھنا پسند کریں گے ؟
 ”انہوں نے تقریباً ایک گھنٹے تک مجھے اپنے کتے اور کتوں کے
 جیتے ہوئے انعامات دکھائے ۔ وہ ان کے شجرہ ہائے نسب نکال لئے
 اور ان کی خوبصورت اوزہیں لسلوں کی داستانیں سنائیں ۔ آخر میں
 مجھ سے مخاطب ہو کر انہوں نے کہا : ”کیا آپ کا کوئی چھوٹا بچہ ہے ؟ میں
 نے جواب دیا : ”ہاں ایک ہے“

جج صاحب نے کہا : ”کیا وہ کتا پالنا پسند کرے گا ؟“

میں نے کہا : ”کیوں نہیں ، وہ بے حد خوش ہوگا“

جج صاحب نے کہا : ”بہت بہتر ، تو میں ایک پلا اسے دوں گا“

”اس کے بعد انہوں نے مجھے بتانا شروع کر دیا کہ اس پلے کو کیا

کیا کھلانا پڑے گا ۔ پھر وہ ذرا رُکے اور کہا : ”شاید آپ بھول جائیں ۔

میں لکھ دیتا ہوں ۔ اس کے بعد وہ اندر گئے ۔ کتے کی نسل اور اسے پالنے

کی ہدایات ٹائپ کیں اور مجھے چار سو روپے کی قیمت کا ایک پلا دیا ۔

انہوں نے یہ پلا اور اپنے قیمتی وقت کا سوا گھنٹہ مجھے محض اسلئے عنایت

کیا کہ میں نے ان کے شغل اور اس میں ان کی کامیابی پر اپنی دلی تحسین

پیش کی تھی ۔

کوڑوں کے شہرت یافتہ جارج ایسٹ مین نے ایسی فلم تیار کی جس

کی بدولت آج کل سینماؤں میں فلمیں دکھائی جاتی ہیں ۔ انہوں نے اپنی

ایجاد کے طفیل چالیس کروڑ روپے اکٹھے کئے اور دنیا بھر کے بہت

مشہور تاجرین بن گئے ۔ اسی عظیم کارنامے اور اتنی شہرت کے باوجود

وہ آپ کی اور میری طرح اپنی قد شہناسی اور تحسین و تعریف کی خواہش

رکھتے تھے۔

مثال کے طور پر کئی سال ہوئے ایسٹ بین صاحب اپنی والدہ کی یادگار کے طور پر راجسٹر میں 'ایسٹ بین مدرٹھ موسیقی' اور ایک تھیسٹر ہال تعمیر کرا رہے تھے۔ مسٹر جیمس ایڈم سن، ان عمارات کے لیے نشستوں کا ٹھیکہ لینا چاہتے تھے۔ انہوں نے معمار کو ٹیلیفون کیا اور راجسٹر میں جا کر مسٹر ایسٹ بین سے ملاقات کرنے کا وقت طے کر لیا۔ جب ایڈم سن وہاں گئے تو معمار نے کہا: "مجھے معلوم ہے کہ آپ نشستوں کا آرڈر لینا چاہتے ہیں۔ لیکن میں آپ کو ابھی سے بتائے دیتا ہوں کہ جارج ایسٹ آپ سے صرف پانچ منٹ کے لیے گفتگو کر سکیں گے۔ وہ بڑے با اصول اور بہت مصروف آدمی ہیں۔ اس لیے آپ اپنی بات مختصر و مکمل کر کے باہر نکل آئیے۔"

ایڈم سن نے ایسا ہی کرنے کا ارادہ کیا۔ جب انہیں کمرے میں داخل ہونے کی اجازت ملی تو انہوں نے دیکھا کہ مسٹر ایسٹ بین اپنی میز پر کاغذوں کے ایک ڈھیر پر جھکے بیٹھے ہیں۔ مسٹر ایسٹ بین نے نظریں اٹھائیں، اپنی عینک اتاری اور معمار اور مسٹر ایڈم سن کی طرف آتے ہوئے کہا: "نسلیم حضرات، میں آپ کی کیا خدمت کر سکتا ہوں؟" معمار نے تعارف کرایا تو مسٹر ایڈم سن نے کہا: "آپ سے ملاقات کا انتظار کرتے ہوئے میں آپ کے دفتر کی بہت تعریف کر رہا تھا۔ اگر میرے پاس اس جیسا کمرہ ہو تو اس میں بیٹھ کر کام کرنے سے کتنی زیادہ مسترت حاصل ہو۔ آپ شاید جانتے ہوں کہ میں لکڑی کے سامان کی تجارت کرتا ہوں۔ لیکن میں نے آج تک آپ کے دفتر سے زیادہ

خوبصورت دفتر نہیں دیکھا“

جارج ایسٹ میں نے جواب دیا - ”آپ نے ایک ایسی بات یاد دلادی ہے جو میرے ذہن سے بالکل اتر گئی تھی۔ یہ دفتر بہت خوبصورت ہے۔ جب یہ پہلے پہل تیار ہوا تو میں بیٹھا ہوا پھولا نہ سمانا تھا لیکن آج کل میں اس کے اندر آتا ہوں تو میرے ذہن پر پہلے ہی اتنی چیزیں سوار ہوتی ہیں کہ بعض اوقات تو اس کمرے پر ہفتوں نظر بھی نہیں پڑتی“ ایڈم سن نے دو قدم آگے چل کر لکڑی کی ایک فالتو تختی پر ہاتھ پھیرا اور کہا - ”میرے خیال میں یہ انگریزی شاہ بلوٹ کی بنی ہوئی ہے۔ یہ اطالوی طرز سے قدرے مختلف بناوٹ کی ہے۔

ایسٹ میں نے جواب دیا - ”ہاں یہ انگلستان سے منگوائی گئی ہے۔ یہ میرے لئے ایک دوست نے منتخب کی تھی۔ جو لکڑی کے قیمتی سامان کے ماہر ہیں“

پھر ایسٹ میں صاحب نے ایڈم سن کو سارا دفتر گھما پھر کر دکھایا اس کا ایک ایک حصہ، ایک ایک چیز کا رنگ و روغن، ہاتھ سے کھسکے ہوئے کتنے اور بہت سی دوسری چیزیں جو خود انہوں نے پسند کی تھیں اور تیار کروائی تھیں۔

کمرے میں ادھر ادھر گھومتے ہوئے لکڑی کی نفیس چیزوں کی تعریف کرتے وہ ایک کھڑکی کے سامنے کھڑے ہو گئے اور جارج ایسٹ میں نے اپنے مخصوص نرم و نازک لمبے میں ان اداروں کا ذکر چھڑ دیا، جن کے ذریعے وہ بنی نوع انسان کی امداد کر رہے تھے۔ مثلاً راجپوت کی یونیورسٹی، جنرل ہسپتال، ہومیوپیتھک ہسپتال، دوست گھر، بچوں کا ہسپتال

ویزو - مسٹرا ایڈم سن نے ہمیں دوست کے اس بہترین معرفت اور انسانی
 معیشتوں کو دہر کرنے کی کوشش پر مبارکباد دی - پھر جارج ایسٹ بین
 نے شیٹے کا ایک بکس کھولا - جس میں سے انہوں نے وہ کیمرو نکالا جو
 اپنی نوعیت کی پہلی چیز تھی اور جسے انہوں نے ایک انگریز سے خریدا تھا
 اس کے بعد ایڈم سن نے جارج ایسٹ بین سے ان کی ابتدائی
 زندگی اور کاروبار کا حال پوچھا - انہوں نے نہایت درد بھرے لہجے میں
 اپنے بچپن کے افلاس کی باتیں کیں - اور بتایا کہ ان کی بیوہ والدہ ایک
 بورڈنگ ہاؤس میں کام کرتی تھی اور وہ خود ایک بیمہ کمپنی میں دو روپے
 روز پر کلر کی کیا کرتے تھے - انہیں دن رات ہر وقت غربت کا غم
 کی طرح کھائے جاتا تھا - آخر انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ کم از کم اتنا روپیہ
 مزدور کمائیں گے کہ ان کی والدہ کو بورڈنگ ہاؤس کی محنت سے نجات
 ملے اور وہ عمر کے چند دن آرام کی زندگی بسر کر سکیں - مسٹرا ایڈم سن
 اسی طرح ان سے سوالات کرتے رہے - اور جب ایسٹ بین فوٹو گرافی
 کی خشک پلیٹوں سے متعلق اپنے تجربات بیان کر رہے تھے تو وہ بڑے
 انہماک سے ان کی باتیں سنتے رہے - ایسٹ بین نے بتایا کہ وہ کس طرح
 ایک دفتر میں سارا سارا دن کام کرتے رہتے تھے اور کس طرح بعض اوقات
 رات بھر تجربے کرتے رہتے تھے - اور کیمیائی چیزوں سے شائع ہونے
 ہونے کے دوران میں کبھی کبھی ادھم لیا کرتے تھے - اور کس طرح بسا اوقات
 وہ تین تین دن تک اتنے معروف رہا کرتے تھے کہ کپڑے صاف کرنے اور
 بدلنے تک کی فرصت نہ ملتی تھی -

مسٹرا ایڈم سن کو ایسٹ بین کے دفتر میں - اوس بے بلایا کرتا

انہیں تنبیہ کی گئی تھی کہ وہ پانچ منٹ سے زیادہ وقت نہیں لے سکیں۔ لیکن ایک گھنٹہ گزر گیا۔ دو گھنٹے گزر گئے۔ لیکن وہ ابھی تک باتیں کر رہے تھے۔ بالآخر خارج ایسٹ میں، ایڈم سن سے مخاطب ہوئے اور کہا۔

”پچھلے دنوں میں جب جاپان گیا تو میں نے چند کرسیاں خریدیں اور انہیں گھر لے آیا۔ ان کرسیوں کو میں نے دھوپ میں بیٹھنے کے لئے برآمدہ میں رکھ دیا۔ دھوپ کے باعث ان کا رنگ کچھ پیلا سا ہو گیا۔ ایک دن میں بازار گیا، روغن خریدا، اور گھر آکر خود ان کرسیوں پر روغن کیا۔ کیا آپ ملاحظہ فرمائیں گے کہ میں کرسیوں پر روغن کرنے میں کہاں تک کامیاب ہوا ہوں کیا ہی اچھا ہو کہ آپ دوپہر کا کھانا میرے ساتھ تناول فرمائیں۔ میں آپ کو وہ کرسیاں دکھاؤں گا۔“

دوپہر کا کھانا کھا چکے تو سٹر ایسٹ میں نے ایڈم سن کو وہ کرسیاں دکھائیں جو وہ جاپان سے لائے تھے۔ ان میں سے ہر ایک کرسی کی قیمت چھ روپے سے زائد نہ تھی۔ لیکن ایسٹ میں جو تجارت میں چالیس کروڑ روپے کما چکے تھے۔ ان کرسیوں پر بہت ناز کرتے تھے۔ کیونکہ ان پر انہوں نے اپنے ہاتھ سے روغن کیا تھا۔

سٹر ایسٹ میں کی زیر تعمیر عمارتوں میں نشستوں کے لئے ساٹھ تین لاکھ روپے کا ٹھیکہ تھا۔ آپ کے خیال میں یہ ٹھیکہ کسے ملا۔ ظاہر ہے کہ ایڈم سن کو۔

اس کے بعد ایسٹ میں آخری دم تک ایڈم سن کے قریبی دوست بنے رہے۔ اب سوال یہ ہے کہ آپ اور میں اس جادو اثر اصول کی آزمائش کہاں کریں؟ اپنے گھر سے ہی کیوں نہ کی جائے؟ میرے خیال میں

گھر کے علاوہ کوئی ایسی جگہ نہیں۔ جہاں اس اصول کو زیادہ نظر انداز نہ کیا جاتا ہو اور جہاں اس کی اتنی ضرورت ہو۔ آپ کی بیوی میں کچھ تو خوبیاں سہل گی۔ یا کم از کم کبھی تو تھیں ورنہ آپ ان سے شادی نہ کرتے لیکن آپ کو ان خوبیوں کو سرا ہے کتنا عرصہ گزرا ہے؟ کتنا عرصہ؟ ذرا سوچئے تو سہی۔

آج سے چند سال پیشتر میں پھلی کا شکار کھیل رہا تھا۔ میں کینیڈا کے جنگل میں ایک الگ تھلگ کیمپ میں تنہا تھا۔ مطالعے کے لئے مجھے صرف ایک مقامی اختیار دستیاب ہوتا تھا۔ میں اس کا ایک ایک عرف پڑھتا تھا حتیٰ کہ اس کے اشتہارات تک پڑھ جاتا تھا۔ ایک دن میں نے اس اخبار میں ڈور دھتی ڈکس کا ایک مقالہ پڑھا۔ اس کا مقالہ مجھے اتنا پسند آیا کہ میں نے یہ مضمون اخبار میں سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس نے لکھا تھا کہ وہ بیوروں کو کی جانے والی نصیحتیں سن سن کر تنگ آچکی ہے۔ اس کے خیال میں کوئی صاحب اس کے بجائے دولہامیاں کو ایک طرف لے جا کر یہ مفید مشورہ دیں تو بہت ہی اچھا ہو۔ جب تک آپ کو خوشنودی حاصل کرنے کا ڈھنگ نہیں آتا، شادی مت کیجئے۔ شادی سے پہلے عورت کی تعریف تو ایک عام رجمان ہے لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف نہ صرف ایک ضرورت بلکہ ذاتی تحفظ بھی۔ شادی میں سادگی اور صاف دلی کے لئے کوئی جگہ نہیں۔ یہ تو سیاسی اکھاڑا ہے۔

• اگر آپ ہر روز عید اور ہر رات شب برات منانا چاہتے ہیں۔
تو اپنی بیوی کے گھر بار سنبھالنے کے سلیقے کو مت ٹھکرایئے۔ اس کا اپنی

والدہ کے انتظام سے مقابلہ نہ کیجئے۔ بلکہ اس کے برعکس اس کے سہیلے اور گھڑاپے کی ہمیشہ تعریف کیجئے اور اپنے آپ کو کھلے طور پر مبارکباد دیجئے کہ آپ کتنے خوش نصیب ہیں کہ آپ کو ایسی بیوی ملی ہے جو بیک وقت زہرہ، مسرتی اور میری ایسی کی خویمل کا مجموعہ ہے۔ خواہ گوشت بے لذت اور دھنی جل کر کوئلہ ہو گئی ہو۔ آپ شکایت ہرگز نہ کیجئے۔ صرف اتنا کہئے کہ آج کا کھانا تمہارے روزانہ معیار کو نہیں چھو سکا۔ آپ دیکھیں گے کہ وہ آپ کے معیار پر پورا اترنے کی خاطر باورچی خانے کے چولہے پر اپنی بھینٹ چڑھانے سے بھی گریز نہ کریگی۔ لیکن یہ عمل ایک دم سفورع نہ کیجئے۔ آپ جلد بازی کریں گے تو اسے شک ہو جائے گا۔ آج کی رات یا کل رات اس کے لئے کچھ پھول یا مٹھائی کا ڈبہ لئیے۔ مرن یہ کرنے بیٹھ رہے کہ مجھے ویسا کرنا چاہئے ایسا کیجئے بھی۔ یہ نذرانہ ایک مسکراہٹ اور چند محبت بھرے الفاظ کے ساتھ پیش کیجئے۔ اگر زیادہ سے زیادہ مرد عورت اس اصول پر چلنا شروع کر دیں تو مجھے یقین ہے کہ آج کل کی طرح سولہ فیصدی شادیاں ناکام نہیں ہونگی۔

کیا آپ جاننا چاہتے ہیں کہ کوئی عورت کیسے آپ کی محبت کا دم بھرنے لگے۔ اس کا راز یہ ہے۔ اس میں کامیابی یقینی ہے۔ یہ کوئی میری ایجاد نہیں۔ میں نے اسے ڈیوڈ تھی ڈکس سے سیکھا ہے۔ اس نے ایک مرتبہ ایک کثیر مشہور کثیر الازدواج شخص سے ملاقات کی۔ وہ تئیس عورتوں کا دل اور ان کا دماغ جیت چکا تھا۔ (یہاں یہ بتا دینا چاہئے کہ ڈیوڈ تھی ڈکس کی ملاقات کے وقت وہ شخص جیل میں تھا) جب اس

نے عورتوں کو اپنے دامنِ محبت میں گرفتار کرنے کا نسخہ اس سے دریافت کیا۔ تو اس نے جواب دیا کہ یہ ہرگز کوئی چال نہیں۔ صرف اتنا کرنے کی ضرورت کہ ہمیشہ عورت کے ساتھ اسی کی ذات کے بارے میں گفتگو کی جائے۔“

اور یہی طریقہ مردوں کے ساتھ کامیاب رہتا ہے۔ ڈسٹر ایبل سلطنتِ برطانیہ کے ایک مشہور و معروف وزیرِ اعظم کا قول ہے:

”کسی شخص سے اسی کی ذات کے متعلق بات چیت کیجئے اور وہ مسلسل گھنٹوں آپ کی بات سنتا جائے گا۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو چھٹا اصول یہ ہے:

دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائیے اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

آپ اس کتاب کو کافی عرصے سے پڑھ رہے ہیں۔ اب اسے بند کر دیجئے۔ مصمم ارادہ کر لیجئے اور اس فلسفہ کو اپنے قریب ترین شخص پر آزمانا شروع کر دیجئے اور اس کا جادو دیکھئے۔

یاد دہانی

لوگوں کے دل گھر کرنے کے چھ طریقے

پہلا طریقہ: دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لیجئے۔

دوسرا طریقہ: مسکرائیے۔

تیسرا طریقہ: یاد رکھیے کہ کسی شخص کے لئے اپنا نام اس کے لئے سب سے زیادہ اہم اور قیمتی آواز ہے۔

چوتھا طریقہ: لوگوں کی باتیں توجہ سے سنئے۔ لوگوں کو اپنی ذات کے بارے میں گفتگو کرنے پر آمکسائیے۔

پانچواں طریقہ: ان چیزوں کے متعلق بات چیت کیجئے۔ جن سے آپ کے مخاطب کو دلچسپی ہے۔

چھٹا طریقہ: دوسرے شخص کو اس کی اہمیت احساس دلائیے اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ طریقے ^{حقہ سوم}

آپ بحث و تکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

جنگِ عظیم کے ختم ہونے کے فوراً بعد میں نے لندن میں ایک گراں قدر سبق سیکھا۔ میں ان دنوں سر اس سمٹھ کے مقامی ادارے کا میجر تھا۔ جنگ کے دوران میں سر اس نے فلسطین میں کارہائے نمایاں انجام دے کر آسٹریلیا کا نام روشن کر دیا تھا۔ صلح ہو جانے کے بعد جلد ہی سر اس نے آدھی دنیا کے گرد ہوائی جہاز میں تیس دن میں سفر کر کے دنیا کو حیرت میں ڈال دیا تھا۔ اس سے پہلے اس قسم کی مہم سر کرنے کی کوشش نہیں کی گئی تھی۔ دنیا بھر میں تہلکہ مچ گیا۔ حکومت آسٹریلیا نے انہیں چار ہزار روپے کا انعام پیش کیا۔ شاہ انگلستان انہیں نائٹ خطاب دیا اور کچھ عرصے کے لئے یونین جیک کے سائے تلے یعنی دولہتہ مشترکہ میں ان کی سب سے زیادہ تعریف تو صیف ہوتی رہی۔ ایک رات میں ایک ایسی دعوت میں شریک تھا۔ جو سر اس کے اعزاز میں دی گئی تھی۔

اور کھانے کے دوداق میں میرے قریب بیٹھے ہوئے عہمان نے ایک بڑی مزاحیہ کہانی سنائی۔ جس کا مرکزی خیال یہ تھا۔ ”ایک دیوتا ہمارے کاموں کے انجام سنا سکتا اور لگاؤتا ہے۔ ہم اس میں مداخلت نہیں کر سکتے۔“

جنہوں نے یہ مقولہ سنایا تھا وہ فرمانے لگے کہ یہ بائبل کی ایک آیت ہے۔ وہ غلط بیان کر رہے تھے۔ مجھے معلوم تھا۔ میں اچھی طرح جانتا تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہے ہیں اور مجھے ان کے غلط ہونے میں ذرا بھی شبہ نہ تھا۔ اسلئے میں نے اپنی اہمیت جتانے اور احساس برتری کے حصول کے لئے ایک بن بلائے عہمان کی طرح اس بیان کو درست کرنے کی تکلیف اپنے ذمے لے لی۔ لیکن وہ اپنی ضد پر اڑ گئے۔ ”کیا۔؟“
 شیکسپیر کا مرعہ؟ ناممکن! لغو! یہ حوالہ میں نے بائبل سے دیا ہے مجھے اچھی طرح معلوم ہے۔“

کہانی بیان کرنے والے اصحاب میری داہنی جانب تشریف رکھتے تھے اور میری بائیں طرف میرے ایک پرانے دوست مسٹر فرینک گیمینڈ تشریف فرما تھے۔ مسٹر گیمینڈ نے کچھ سال شیکسپیر کے مطالعے میں مرن کئے تھے۔ ہم دونوں اس بات پر متفق ہو گئے کہ فیصلہ مسٹر گیمینڈ پر چھوڑ دیں۔ انہوں نے سارا قصہ سنا۔ میز کے نیچے سے مجھے اپنے پاؤں سے ٹھوکر ماری اور کہا۔ ”ڈیل! تم غلط کہتے ہو۔ یہ صاحب درست فرماتے ہیں۔ یہ حوالہ بائبل سے ہے۔“

اس رات گھر واپس آتے ہوئے میں نے راستے میں مسٹر گیمینڈ سے کہا۔ ”فرینک! تمہیں تو اچھی طرح معلوم تھا کہ وہ حوالہ شیکسپیر

سے تھا۔ انہوں نے جواب دیا :- یقیناً مجھے معلوم تھا۔ ہملٹ ایکٹ
 نمبر ۵ سین نمبر ۲۔ لیکن پیارے ڈبیل، ہم ایک خوشی کے موقع پر
 ضیافت میں بطور مہمان شریک تھے۔ کسی آدمی کو جھوٹا ثابت کرنے
 سے کیا حاصل؟ کیا وہ اس طرح آپ کو پسند کرے گا۔ اسے اپنی
 خفت مٹانے کا موقع کیوں نہ دیا جائے۔ اس نے آپ کی رائے
 نہیں چاہتا تھا۔ پھر اس سے نکرار کیوں کی جاتی؟ حجت بازی سے
 ہمیشہ پرہیز کرنا چاہئے۔“

”حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہئے“ جس شخص نے یہ
 الفاظ کہے وہ اب اس دنیا میں نہیں لیکن جو سبق اس نے مجھے سکھا
 وہ اب تک زندہ ہے۔“

مجھے اس سبب کی از حد ضرورت تھی کیونکہ میں سخت دلیل باز
 تھا۔ میں نوجوانی کے دنوں میں اپنے بھائی کے ساتھ دنیا بھر کی چیر
 پر بحث کر چکا تھا۔ جب میں کالج میں گیا تو میں نے علم بحث و استدلال
 سیکھا۔ ارد بڑے بڑے مباحثوں میں شریک ہوا۔ میری مثال کچھ ایسی
 ہی تھی کہ آپ مسوری کی بات کریں تو میں فوراً کمدوں کہ میں تو میا
 ہی وہاں ہوا تھا۔ چنانچہ وہاں کی ہر چیز پر بحث کرنے کے لئے تیار
 ہوتا تھا۔ اس کے بعد میں نے علم بحث و استدلال کا مضمون
 نیویارک میں پڑھایا اور مجھے یہ اعتراف کرنے ہوئے بڑی شرمندگی
 محسوس ہوتی ہے کہ ایک مرتبہ میں نے اس موضوع پر کتاب لکھنے کا
 منصوبہ بھی بنایا تھا۔ میں نے لوگوں کی دلیلیں سننا، ان پر تنقید کرنا،
 ان سے الجھنا اور اپنی ہزار ہا دلیلوں کے مرتب کرنا شروع کیا اور

بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے — اور وہ دلیل بازی سے اتنا پر سبز۔ دلیل بازی سے اٹھ ہی دور بھاگتے۔ جتنا آپ کوڑیا سے ساپ اور خوفناک زلزلے سے دور بھاگتے ہیں۔ نوے فی صدی ایسا ہوتا ہے کہ بحث کے خاتمے پر طرفین میں سے ہر شخص یہی احساس لے کر اٹھتا ہے کہ وہ عین راستی پر اور اس کا حریف غلطی پر ہے۔

آپ دلیل کو نہیں جیت سکتے۔ اگر آپ دلیل کو جیت بھی جائیں پھر بھی یہی سمجھ لیں کہ آپ ہار گئے۔ کیوں؟ فرض کیجئے کہ آپ کو اپنے حریف پر کامیابی ہوئی ہے اور آپ اس کی دلیلوں کو رد کر کے پھینک دیتے ہیں اور ثابت کر دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے۔ پھر کیا ہوگا؟ آپ خوش ہوں گے لیکن وہ؟ آپ نے اس کو بچا دکھایا ہے۔ آپ نے اس کے غرور کو زخمی کیا ہے۔ وہ آپ کی فتح سے نفرت کرے گا۔ جس آدمی کو مجبوراً کوئی بات ماننی پڑ رہی ہو۔ وہ اپنے غرور کی خاطر اپنی پہلی بات پر قائم رہے گی کرتا ہے۔

میوچل لائف انشورنس کمپنی نے اپنے سیلر مینوں کے لئے ایک واضح پالیسی معین کر رکھی ہے اور وہ یہ ہے۔ ”بحث مت کرو“ کاروبار کے معنی حجت نہیں۔ کاروباری اور پتے

دلیل کا آپس میں دور کا واسطہ نہیں۔ انسانی ذہن اس طریقے سے نہیں بدلا جاسکتا۔ کئی سال ہوئے آئرلینڈ کا ایک جھگڑالو نوجوان چرک جے اد میر، تفریح کے طوع پر میری ایک جماعت میں شامل ہوا۔ اس کی تعلیم نہ ہونے کے برابر تھی۔ لیکن جھڑپ یعنی میں وہ سب سے آگے ہوتا تھا۔ وہ شور مچا رہا تھا۔ وہ میری جماعت میں اس لئے شامل

بڑا کہ وہ آٹو موبائیل ٹرک بھیجے میں کامیاب نہیں ہو رہا تھا۔ ذرا اسی
 پوچھ گچھ کے بعد پتہ چل گیا کہ وہ اسنی لوگوں کے ساتھ توڑیوں میں چڑھ
 اور انہیں ناراض کرنے میں لگا رہتا تھا جس کے ساتھ وہ تجارت کرنے
 کی کوشش کرتا رہا تھا۔ اگر کوئی گاڑی کسی ٹرک کے بارے میں کوئی
 خلاف توقع بات کہہ اٹھتا تو پیٹرک آگ بگولا ہو جاتا اور اس کی گردن
 دلوں لیتا۔ ان دنوں پیٹرک نے بہت سی بحثیں جیتیں۔ بعد میں اس
 نے مجھے بتایا۔ ”میں اپنے حریف کے دفتر سے اکثر یہ کہتا ہوتا نکلتا تھا کہ
 میں نے اس کیلئے کو خوب سنائی۔ اس میں کیا شک تھا کہ میں اُسے
 سنا تو خوب آتا تھا۔ لیکن اس کے ساتھ میں ایک پائی کا کادو بار نہ کر
 پاتا تھا۔“

میرے سامنے پہلا سوال یہ تھا کہ پیٹرک کو بات کرنے کا ڈھنگ
 بتایا جائے۔ بلکہ میرا کام یہ تھا کہ اسے بات کرنے سے باز رہنے اور
 توڑکار سے پرہیز کرنے کی تربیت دوں۔

مسٹر پیٹرک ابھیراب نیویارک میں وائٹ موٹر کمپنی کا سب سے
 بڑا ایجنٹ ہے۔ اب اس کا طریق کار کیا ہے؟ یہ رہی اس کی کہانی
 اس کی زبانی اپنی زبانی: اگر اب میں کسی خریدار کے دفتر میں جاؤں اور
 وہ کہہ دے ”کیا؟ وائٹ کمپنی کا ٹرک؟“ اس کا مال اچھا نہیں ہوتا۔
 میں اس کمپنی کے یہاں کا کوئی مال نہیں خریدوں گا۔ میں تو ہوزائٹ
 کے ٹرک خریدوں گا۔ تو میں کہتا ہوں۔ ہاں بھائی جان، ہوزائٹ
 کے ٹرک واقعی اچھے ہوتے ہیں۔ اگر آپ ان کے یہاں کا ٹرک خریدیں
 گے۔ تو آپ بالکل ٹھیک کریں گے۔ یہ ٹرک ایک بہت اعلیٰ کمپنی تیار

کرتی ہے۔ اور اعلیٰ قسم کے لوگ فروخت کرتے ہیں۔
 وہ شخص بالکل چپ ہو جاتا ہے۔ دلیل کی ضرورت نہیں رہتی۔
 اگر وہ کتا ہے۔ ہوزائٹ بہترین ہے تو میں کتا ہوں، بلاشبہ وہ
 پھر چپ ہو جاتا ہے۔ وہ کہاں تک یہ کہے گا کہ وہ بہترین ٹرک ہیں
 کیونکہ خود میں اس سے اتفاق کر چکا ہوں۔ چنانچہ ہوزائٹ کی بات
 ختم ہو جاتی ہے اور میں اپنے دائٹ ٹرک کی خوبیاں بیان کرنا شروع
 کر دیتا ہوں۔

کبھی ایسا وقت بھی تھا کہ اس قسم کا ٹیوہا دکاندار مجھے مارے
 طعنے کے شرع کر دیتا۔ میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دینا شروع کر
 دیتا اور جتنا بھی میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دیتا۔ اتنا ہی یہ بات
 میرے مقصد کے خلاف جاتی۔ فریدار، ہوزائٹ کی خوبیوں پر جس
 قدر اڑا رہتا تھا ہی میری بات میرے مقصد کے برعکس میرے حریف
 کے حق میں ہو جاتی۔

اب میں ان باتوں پر دھیان کرتا ہوں تو مجھے حیرانی ہوتی ہے
 کہ ان دنوں میں کس طرح کوئی چیز فروخت کر لیا کرتا تھا۔ میں نے بھگڑے
 اور دلیل بازی میں اپنی زندگی کے کئی سال ضائع کر دیے۔ اب میں اپنا
 منہ بند رکھتا ہوں تو فائدے میں رہتا ہوں؟

والشمند بن فریخسں کہا کرتے تھے :- آپ دلیل بازی، بھگڑے
 اور دوسرے کی مخالفت سے بعض اوقات کامیابی حاصل کر لیں گے۔
 لیکن آپ کی یہ فتح بالکل بے معنی ہوگی کیونکہ آپ کو اپنے حریف کی خوشنوی
 کبھی حاصل نہ ہوگی؟

اس لئے آپ اچھی طرح سوچ میں۔ آپ کو کسی قسم کی نفع کیفریت ہے۔ علمی یا ڈرامائی نفع، یا انسان کی خوشنودی۔ آپ بیک وقت دروزں حاصل نہیں کر سکتے۔

رسالہ لوسٹن ٹرانسکرپٹ میں ایک مرتبہ یہ مواجہہ شعر چپے تھے۔
 ”یہاں ولیم جے آرام فرما رہے ہیں۔
 جو اپنے آپ کو راہِ راست پر ثابت کرتے ہوئے ختم ہو گئے۔ جو
 صحیح، بالکل صحیح راستے پر چل رہے تھے۔
 لیکن اب وہ ہمیشہ کے لئے یوں چپ ہیں۔ گویا وہ ہمیشہ سے
 غلطی پر تھے۔“

آپ کی دلیل بالکل صحیح ثابت ہو سکتی ہے لیکن جہاں تک دوسرے
 شخص کے نقطہ نظر کو بدلنے کا تعلق ہے۔ آپ اتنے ہی ناکام ہوں گے۔
 جتنے کہ آپ غلطی پر ہونے کی صورت میں ہوتے۔

صدر دس کی کابینہ کے مستقیم خزانہ ولیم جی میکارڈولے ایک دفعہ
 کہا کہ مجھے سیاست کے سالہا سال کے تجربے سے یہ سبق حاصل ہوا ہے
 کہ ”جاہل آدمی کو دلیل سے ہرانا ناممکن ہے“

میکارڈولے کے خیال میں مرن کسی جاہل آدمی کو بحث سے ہرانا
 ناممکن ہے ؟

لیکن میرا تجربہ تو یہ ہے کہ کسی آدمی کا معیار ذہانت خواہ کچھ بھی
 ہو۔ بحث سے اس کے نقطہ نظر کو بدلنا ناممکن ہے۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ انکم ٹیکس کے ایک مشیر نے فریڈرک
 ہیس پدرس ایک سرکاری ٹیکس انسپکٹر کے ساتھ ایک گھنٹہ تک بحث

تکوار میں معروف رہے۔ چھپنیں ہزار روپے کی رقم کا جھگڑا تھا۔ مسٹر پارسنس مصر گئے کہ یہ رقم ناقابل وصول قرضہ ہے۔ یہ روپیہ کسی صورت بھی وصول نہیں کیا جاسکتا۔ اس پر ٹیکس نہیں لگنا چاہئے۔ تیکن انسپکٹر صاحب فرماتے تھے۔

”ناقابل وصول قرضہ؟ میں کیسے مانوں؟ اس پر ٹیکس مزد لگنا چاہئے۔“

مسٹر پارسنس نے میری جماعت کو بتایا۔ ”یہ انسپکٹر بڑے دیدہ دلیر، ہندی اور سخت مزاج کے تھے۔ ان پر دلیل اور حقائق بات کا اثر نہیں ہوتا تھا۔ جوں جوں ہم بحث کرتے گئے وہ اور بھی زیادہ سخت ہوتے گئے۔ اس لئے میں نے دلیل بازی سے گریز کرنے کا موضوع گفتگو کو بدلنے اور عتسین، تعریف اختیار کرنے کا فیصلہ کر لیا۔“

”میں نے کہا۔“ ان اہم اور مشکل فیصلوں کے مقابلے میں جو آپ کو اکثر کرنا پڑتے ہیں۔ یہ معاملہ ہمت ہی معمولی ہے۔ میں نے بھی ٹیکس کے قوانین کا مطالعہ کیا ہے۔ لیکن میرا علم کتابوں تک محدود ہے۔ آپ کے علم کا سرچشمہ تجربے کی دہکتی ہوئی بھٹی ہے۔ مجھے اکثر یہ تمنا رہی ہے کہ مجھے آپ جیسا منصب نصیب ہوتا تو میں آپ کی طرح ہمت کچھ سیکھ سکتا۔ میں نے یہ الفاظ بڑے مخلص انداز سے کہے؟ انسپکٹر صاحب اپنی کرسی پر ڈٹ کر پیٹھ گئے اور گردن کو ٹیک لگا

کر بڑی دیر تک اپنے منصب پر بات کرتے رہے اور مجھے بتاتے رہے کہ انہوں نے کون کون سی جعل سازیاں پکڑی ہیں۔ رفتہ رفتہ ان کا لہجہ نرم پڑ گیا اور وہ نہایت ہی دوستانہ انداز میں گفتگو کرنے لگے اور

ہوتے ہوتے بات ان کے بال بچوں تک جا پہنچی۔ وہ رخصت ہوتے وقت فرما گئے کہ میں آپ کے مسئلے پر مزید غور کروں گا اور چند دنوں تک آپ کو اپنے فیصلے سے آگاہ کروں گا۔

تین دن کے بعد وہ میرے دفتر میں آئے اور انہوں نے بتایا۔

میں نے فیصلہ کیا ہے آپ دہلی رقم پریکٹس نہ لگایا جائے۔

پریکٹس الیکٹریک عام انسانی کمزوری کا مظاہرہ کر رہے تھے وہ احساس برتری کے بھوکے تھے۔ جب تک مسٹر پارسنس ان کے ساتھ بحث کرتے رہے۔ وہ بڑے جوش و خروش سے مقابلہ کر کے اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے رہے۔ لیکن جوہنی ان کی برتری کو تسلیم کر لیا گیا اور بحث بند ہو گئی اور انہیں اپنی انا کو بلند کرنے کا موقع ملا۔ تو وہ ایک ہمدرد اور ہر بان انسان بن گئے۔

نیپولین کا خاندان کوستان اکثر ملکہ جو زمین کے ساتھ بلیرڈ کھیلا کرتا تھا۔ وہ اپنی کتاب ”نیپولین کی بچی زندگی کی جھلکیاں“ کے تہمتوں صفحہ پر لکھتا ہے۔ اگرچہ میں بلیرڈ کا پکا کھلاڑی تھا۔ پھر بھی میں جو زمین سے ہمیشہ مات کھا جایا کرتا۔ اس بات سے وہ بہت زیادہ خوش رہتی تھی۔

ہمیں کوستان سے ایک اہم سبق سیکھ لینا چاہئے۔ جھوٹی موٹی تکراریں ہمیں چاہئے کہ اپنے گاہکوں، محبوباؤں، شہریوں اور بیویوں سے ہم مان لیں۔

گوتم بدھ کا قول ہے۔ ”نفرت، نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے ختم ہوتی ہے۔“

کو غلط فہمی بھی دلیل بازی سے ختم نہیں ہوتی۔ اس کے بجائے حکمت عملی حسن سلوک، سمجھوتے اور حریف کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش سے دور ہو سکتی ہے۔

نکن نے ایک مرتبہ ایک فوجی افسر کو اپنے ایک ساتھی کے ساتھ دلگاہ کرنے پر سخت تنبیہ کی تھی۔ اس نے کہا تھا۔ جو آدمی اپنے منصبی فرائض سے کماحقہ عمدہ برا ہوتا چاہے۔ اس کے پاس ذاتی روائی جھگڑے کے لئے وقت نہیں ہوتا۔ وہ کبھی ایسا اقدام نہیں کرتا۔ جس کی سزا خود اسے جگتنا پڑے۔ وہ اپنے مزاج کو بگڑنے نہیں دیتا اور اپنے آپ پر قابو رکھتا ہے۔ غلطیوں کو بھی تسلیم کرے جیسے خواہ آپ اپنے آپ کو بے قصور سمجھتے ہو۔ ہر چھوٹی سے چھوٹی خطا کو بھی مان لیجئے جو بنظر آپ ہی سے سرزد ہوئی ہو۔ سڑک پر چلنے کا حق آپ کو بھی ہے لیکن اگر آپ کتے کو گزر لینے دیں تو وہ آپ کو کاٹ نہ کھائے گا۔ اگر آپ نے ایسا نہ کیا تو کتا آپ کو کاٹ کھائے گا۔ پھر آپ کتے کو خواہ قتل کر دیں لیکن کتے کا کاٹنا اچھا نہ ہوگا۔

اس لئے پہلا اصول یہ ہے:
 • آپ بحث و تکرار کرنے سے نہیں جیت سکتے۔

دشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب

جن دنوں تھیوڈور روزولٹ امریکہ کے صدر تھے تو انہوں نے اس بات کا اعتراف کیا تھا - "اگر میں پورا نہیں بلکہ محض تین چوتھائی وقت بھی صحیح راستے پر گامزن رہ سکوں تو میں اپنی توقعات سے بڑھ کر کامیابی حاصل کر سکتا ہوں۔"

اگر بیسویں صدی کے ایک اتنے نامور شخص کا اپنی کامیابی کا یہ معیار تھا کہ وہ سو میں سے پچھتر فیصدی حاصل کر لینے کو بہت بڑی بات سمجھتا تھا تو پھر آپ اور ہم کس شمار میں ہیں۔

اگر آپ محض ۵۵ فی صدی راستی پر رہ سکیں تو آپ کے لئے اسمبلی کا ممبر منتخب ہونا، لاکھوں کی تعداد میں روپے کمانا، سیر وسیعت کے لئے ایک نجی جہاز خرید لینا اور کسی مشہور و معروف نغمہ نواز وغیرہ سے شادی کر لینا یہ سب کچھ بہت آسان سی بات ہے۔ لیکن اگر آپ یقین سے نہیں کہہ سکتے کہ آپ ۵۵ فیصدی راستی پر رہتے ہیں۔ تو آپ کو یہ کہنے کا حق کیسے کہ دوسرے لوگ غلطی پر ہیں۔

آپ کو ایک لٹر، لہجے یا ایک اشارے سے ہی کسی دوسرے شخص

کو فصیح و بلیغ الفاظ سے بھی زیادہ موثر طریقے سے بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے اور اگر آپ اسے یہ بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو کیا آپ اسے اپنا ہم خیال بنالیں گے؟ ہرگز نہیں! وجہ؟ یہی کہ آپ نے اس شخص کی قابلیت، قوت فیعلہ، جذبہ فخر اور عزت نفس کو بری طرح مجروح کیا ہے۔ وہ آپ پر جوابی حملہ کرنا چاہے گا۔ وہ اپنے نظریے کو کبھی ترک نہیں کرے گا۔ اب تو اگر آپ اس پر افلاطون یا کانٹ کی منطق کی بوچھاڑ بھی شروع کر دیں تو آپ اس کے نقطہ نظر کو نہ بدل سکیں گے کیونکہ اس کے جذبات کو ٹھیس پہنچاٹی ہے۔

اپنی نگہوں کا آغاز کبھی یوں نہ کریں۔ ”میں آپ کو ثابت کر کے دکھاؤں گا“ یہ اچھی بات نہیں۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ میں آپ سے زیادہ ہوشیار ہوں۔ میں ابھی آپ کا مزاج درست کر دوں گا اور آپ کو اپنی رائے بدلنے پر مجبور کر دوں گا“

یہ تو ایک کھلا چیلنج ہے۔ اس سے تو مخالفت ہی جنم لے گی اور سننے والا آپ کی بات مکمل ہونے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لئے تیار ہو چکا ہوگا۔

مناسب سے مناسب حالات میں بھی لوگوں کے ذہنوں کو بدلنا بہت مشکل کام ہے۔ پھر اس کام کو اور زیادہ مشکل کیوں بنایا جائے آپ اپنی راہ میں کانٹے کیوں بوسیں؟

اگر آپ کو سچی بات ثابت کرنا چاہئے ہیں تو دوسرے کو اس کا احسا ہی نہ ہونے دیجئے کہ آپ ایسا کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ کوئی بات ثابت ہی کرنا ہے تو اسے دیکھیں اور احتیاط سے سمجھیں کہ دوسرے کو

کانون کان خبر نہ ہو اور وہ آپ کا بھی قائل بھی ہو جائے۔
 ”لوگوں کو اس طرح سکھائیے جیسے کہ آپ انہیں کچھ سکھا ہی نہیں
 رہے اور نئی باتیں اس طرح بتائیں جیسے کہ بھولی ہوئی باتیں۔ اور دلائی جا
 رہی ہیں“

لارڈ چمبرسٹر فیلڈ نے اپنے بیٹے سے کہا تھا۔ ”دوسرے لوگوں سے
 عقلمند ضرور بنئے۔ لیکن انہیں بتائیے نہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقلمند
 ہیں“

آج سے بیس سال پہلے جن باتوں پر میرا یقین تھا۔ اب ان
 میں سے شاید ہی کسی بات پر ہو۔ حساب کے پہاڑوں پر اب بھی یقین
 ہے۔ لیکن جب میں آئن سٹائن کے نظریات کا مطالعہ کرتا ہوں تو
 پہاڑوں پر بھی شک ہوئے لگتا ہے۔ ہو سکتا ہے کہ بیس سال اور گزر
 جانے پر بھی میں اس پر بھی یقین نہ رکھوں۔ جو کچھ میں آج اپنی کتاب میں
 لکھ رہا ہوں اب میں کسی بات پر بھی پہلے کی طرح یقین نہیں رکھتا۔ سقراط
 اپنے پیروؤں سے بار بار کہا کرتا تھا۔ ”میں صرف ایک بات جانتا ہوں
 اور وہ یہ ہے کہ میں کچھ نہیں جانتا“

میں سقراط سے بڑھ کر عقلمند نہیں ہوں۔ چنانچہ میں نے لوگوں
 کو یہ بتانا ترک کر دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں نے دیکھا ہے کہ اس
 میں بڑا فائدہ ہے۔

اگر کوئی شخص ایسی بات کہے جو آپ کے خیال میں غلط ہو یا آپ
 کو یقین ہو کہ یہ بات ضرور غلط ہے۔ تو کیا ایسے موقعے پر ہی یہ جواب
 نہیں دیا جاسکتا۔ ”خیر میرا خیال کچھ اور تھا۔ میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔“

میں اکثر غلطی کر جاتا ہوں اور اگر میں غلطی کر رہا ہوں۔ تو میں اس کی اصلاح چاہتا ہوں۔ آئیے ہم دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے؟ ان فقرہوں میں بچ مچ کا جادو ہے؟

روئے زمین پر، آسمان پر یا سمندر کی تہ پر کا کوئی فی روح آپ کے اس جواب پر اعتراض نہیں کرے گا؟ میں غلطی کر سکتا ہوں آئیے دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے؟

ایک سائنس دان ایسا ہی کرتا ہے۔ میں نے ایک مرتبہ اسٹفن سن سے ملاقات کی۔ یہ بہت بڑے سیاح اور سائنسدان تھے۔ انہوں نے گیارہ سال خط منجھد شمالی سے پرے بسر کئے۔ اور متواتر چھ سال تک محض گروشت اور پانی پر گزار کیا۔ انہوں نے ایک تجربے کا ذکر کیا۔ جو انہوں نے کیا تھا۔ میں ان کی بات ہرگز نہیں بھولوں گا۔ انہوں نے کہا۔ ”سائنسدان کبھی کچھ ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا“

آپ اپنی سوچ کو سائیکک بنانا چاہتے ہیں۔ اگر خود آپ سچے راستے میں حائل نہ ہوں تو اور کوئی چیز آپ کے اس ارادے میں روک ٹوک نہیں ڈال سکتی؟

یہ کہنے سے آپ کا کچھ نہیں بگڑے گا کہ آپ غلطی کر سکتے ہیں۔ اس سے بحث بازی کا قلع مع ہو جائے گا اور دوسرا شخص جتنی توسیع کوشش کرے گا کہ وہ بھی آپ ہی طرح انصاف پسندی، اخلاص اور فراخ دلی کا مظاہرہ کرے۔ اسے بھی خود آپ ہی کی طرح اعتراف کرنا پڑے گا کہ وہ بھی غلطی کر سکتا ہے۔

اگر آپ کو یقین ہو کہ کوئی شخص پر ہے اور آپ اس کو صاف صاف ایسا کہہ دیں تو کیا ہوگا؟ مجھے ایک ٹھوس مثال کے ذریعے اس کی تشریح کرنے دیجئے۔

نیویارک کے ایک نوجوان وکیل مسٹر ایس ایک مرتبہ امریکہ کی عدالت عالیہ کے روبرو ایک نہایت اہم مقدمے پر جرح کر رہے تھے۔ مقدمے میں ایک کثیر رقم کا قرضہ اور ایک نہایت اہم قانونی مسئلہ درپیش تھا۔ عدالت کے دوران میں عدالت عالیہ کے ایک جج نے مسٹر ایس سے کہا: ”آئین بحریہ میں ۱۸۱۵ء میں ایک دفعہ سال ہوتی ہے۔ کیا یہ ٹھیک نہیں؟“ مسٹر ایس ٹھٹھکے اُچھکے آواز میں کہنے لگے: ”جانبہ والا آئین بحریہ میں کوئی معیار مقرر نہیں ہوتا۔“

مسٹر ایس نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا: ”عدالت عظمیٰ خاموشی طاری ہو گئی۔ ایسا معلوم ہوتا تھا کہ کمرۂ عدالت کا درجہ حرارت صفر تک پہنچ گیا ہے۔ میں نے بات ٹھیک کہی تھی اور جس صاحب غلطی پر تھے۔ میں نے بڑی بے دردی سے انہیں جتنا دیا تھا کہ وہ غلطی پر ہیں۔ لیکن کیا میں نے عدالت کو قائل کر لیا؟ نہیں! مجھے اب بھی یقین ہے کہ قانون میرے حق میں تھا اور میں نے اتنی اچھی جرح پہلے کبھی نہیں کی تھی۔ لیکن میں عدالت کو متاثر نہ کر سکا۔ میں نے ایک بہت بڑے عالم اور مشہور و معروف شخص کو یہ بتا کر بہت بھاری غلطی کی تھی کہ وہ غلط کہتا ہے۔“

بہت کم لوگ عقل کا پورا پورا استعمال کرتے ہیں۔ ہم میں اکثر ایسے متعصب اور جانبدار ہیں۔ ہم میں سے اکثر پہلے ہی سے اپنے من گھڑت

نظریات، حسد، شبہات، خوف، رشک اور غرور سے بھرے ہوتے
 ہونے ہیں اور اکثر شہری اپنے مذہب، بالوں کے فیشی، اشتراکیت
 یا فنکاروں کے متعلق اپنی رائے بدلنے کے لئے تیار نہیں ہوتے چنانچہ
 اگر آپ دوسروں کو ان کی غلطیوں پر مزید ہی ٹکنا چاہتے ہیں تو ہر روز
 ناشتے سے پہلے یہ پیرا گراف پروفیسر جیمس ہاروے رامسن کی بصیرت
 افزہ کتاب ”ذہن کی نشوونما“ سے لیا گیا ہے :-

”اکثر اوقات ہم کسی مزاحمت یا شدید احساس کے بغیر اپنے خیالات
 و نظریات بدلتے رہتے ہیں۔ لیکن اگر ہم سے کہا جائے کہ ہمارا نظریہ یا
 خیال خطا ہے اور ہمیں اسے بدلنا چاہئے تو ہم اس الزام کا بہت برا
 ملتے ہیں اور اپنے دلوں کو سخت کر لیتے ہیں۔ ہم اپنے نظریے یا عقیدے
 بڑی لا پرواہی سے اخذ کرتے ہوئے بناتے ہیں۔ لیکن اگر کوئی کہیں ان سے
 محروم کرنا چاہے تو ہمیں یہ جان سے بھی زیادہ عزیز محسوس ہوتے ہیں اور
 ہم ان سے جدا ہونا کسی قیمت پر پسند نہیں کرتے۔ اصل بات یہ ہے
 کہ ہمیں اپنے خیالات اتنے عزیز نہیں ہوتے۔ لیکن ہمیں اپنی عزت نفس
 کا پاس ہوتا ہے۔ انسانی تعلقات میں ایک اس لئے اسے لفظ ”میں“
 کو بہت اہمیت حاصل ہے اور اس لفظ کا لحاظ کرنا دانش مندی
 کے ذریعے کا پہلا قدم ہے۔ ”میرا، لوزر۔ ”میرا، کتا، ”میرا، گھر۔ ”میرا،
 باپ۔ ”میرا، ملک۔ اور ”میرا، خدا۔ اس قسم کے تمام جملے اہم ہوتے
 ہیں۔ ہم نہ صرف اس الزام کو پسند نہیں کرتے کہ ہماری گھڑی ٹھیک
 وقت نہیں دیتی یا ہماری بجٹی برقی ہے بلکہ ایسی باتوں کا بھی برا مانتے
 ہیں۔ مثلاً مریخ پر نرڑی کا جو حال بچھایا جائے گا۔ وہ غیر مناسب

محبت ہو گا۔ — یا آپ نفل کا لفظ غلط کرتے ہیں یا نفل چڑی بوٹی کے متعلق آپ کا خیال غلط ہے یا نفل تاریخی واقعہ اس سن کہہ سکتا تھا۔ ہم جس بات کو درست سمجھنے کے عادی ہو چکے ہوتے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ اب اس کو ٹھیک ہی سمجھتے رہیں۔ خولہ وہ غلط ہی ہو اندہ پار سے کسی مفروضے کے متعلق شبہ کا اظہار کیا جائے تو ہمارا جذبہ خود پسندی اسے درست ثابت کرنے کے لئے ہزار بہانے تلاش کرتا ہے۔ الغرض ہماری نام نہاد عقل ہمارے گھیسے پٹے مفروضوں کو دائم درست کرنے کے لئے طرح طرح کی دلیلیں پیش کرتی ہے۔

ایک دفعہ میں نے ایک ماہر آرائش کو اپنے گھر کی آرائش کے لئے نفیس پردے وغیرہ تیار کرنے کا کام دیا۔ اس کا بلی پہنچا تو حیرانی سے میرا دم گھٹ کر رہ گیا۔

چند روز بعد میری ایک خاتون دوست مجھ سے ملنے آئیں۔ تو انہوں نے مکان کے نئے سامانی آرائش کا جائزہ لیا۔ میں نے لاگت کا ذکر کیا تو اس نے بڑے فاختانہ انداز میں کہا۔ ”کیا؟ یہ تو ظلم ہے۔ اس نے تو آپ کی کھال ہی اتار لی ہے۔“

کیا اس کا کنوا درست تھا؟ اس میں کوئی شک نہیں تھا کہ اس نے ٹھیک بات کہی تھی۔ لیکن بہت کم لوگ ایسی بی بیوں کو سچائیاں ملنے پتیلہ ہوتے ہیں۔ جن سے آج کی عقلندی پر کوئی خوف آئے۔ میں بھی ایک انسان تھا۔ اس لئے میں نے اپنی دکالت کرنی شروع کر دی۔ میں نے کہا، بستا رومے بار بار ہنگامہ دے ایک بار، نفاست اور فنکارانہ ذوق تو سوئے بازیوں سے حاصل ہونے سے رہے۔“

میں نے اس قسم کی ادب بہت سی دلیلیں دیں۔
 اگلے دن میری ایک دوست تشریف لائیں۔ انہوں نے میرے
 نئے سامان آرائش کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی اور کہا کہ کاش وہ بھی ایسے
 نفیس اور باذوق سامان سے اپنے گھر کو سجاسکتی۔ اب کے میرا بد عمل ہنر
 ہی مختلف تھا۔ جس نے کہا۔ "خیر، آج تو یہ ہے کہ سب کچھ میری طاقت
 سے باہر ہے۔ میں نے بہت زیادہ قیمت ادا کی ہے۔ میں بچھتا رہا ہوں کہ
 میں نے آرائش کا آرڈر ہی کیوں دیا تھا۔"

میں غلطی پر ہوں تو ہم اپنے دل میں اس کا اعتراف کر سکتے ہیں اور
 اگر کوئی ہم سے نرمی اور احتیاط سے بات کرے تو ہم اس کے اعتراف کر سکتے
 ہیں ہم سے نرمی اور احتیاط سے بات کرے تو ہم اس کے سامنے بھی اعتراف
 کریتے ہیں۔ حتیٰ کہ ہم اپنی فراخ دلی پر غر بھی محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے دوسروں
 کے سامنے بھی اپنی غلطی تسلیم کر لی۔ لیکن جب کوئی شخص کوئی ناخوشگوار
 حقیقت ہم پر ٹھونسنے کی کوشش کرتا ہے تو ہمارا ردِ عمل اس کے برعکس
 برعکس ہوتا ہے۔ اس وقت ہم کسی صدمت بھی قائل ہونے کے لئے تیار
 نہیں ہوتے۔ امریکی خانہ جنگی کے دوران کے مشہور ترین اڈیٹر، ہوریس
 گرلے، فلک کے طرزِ خیال کے سخت مخالف تھے۔ ان کا خیال تھا کہ وہ
 فلک کو دلیل اور طنز اور تلخ ترش سنا کر اپنا ہم خیال بنائیں گے۔ وہ اپنی
 یہ مہم مہینوں اور برسوں تک چلاتے رہے بلکہ جس فلک کو گولی کا نشانہ
 بنایا گیا۔ اس رات بھی انہوں نے اس پر طمانہ، تلخ اور طنز آمیز ذوقاتی
 حملہ کیا تھا۔

کیا ایسی تلخ ترش باتوں سے فلک ان کا ہم خیال ہو گیا؟ ہرگز نہیں

طنز، طعنا اور بدگوئی کبھی کام نہیں دیتی۔
 اگر آپ کو حسنِ سلوک، ضبطِ نفس اور شخصیت کی نشوونما کی متعلق
 بہترین تجویز کی ضرورت ہے تو تجن فرینکلن کی خود نوشت سوانح عمری
 پڑھئے جو اپنی نوعیت کی بہترین کتاب ہے اور امریکی ادب کی ایک کلاسیکی
 تصنیف ہے۔

اس کتاب میں تجن فرینکلن بیان کرتے ہیں کہ کس طرح انہوں
 نے بحث بازی کی بری عادت سے نجات پائی اور کس طرح وہ امریکہ کی
 تاریخ میں ایک بہت ہی قابل، خوش اخلاق اور ہوشیار شخصیت بنے۔
 تجن فرینکلن اپنی نوجوانی کا ایک واقعہ بیان کرتے ہیں کہ ایک
 دن ان کے ایک بے تکلف دوست نے انہیں الگ لے جا کر کھری
 کھری سنائیں۔ جن کا خلاصہ قریب قریب یہ ہے:

”ہی! تم بالکل بگڑ چکے ہو۔ جو شخص بھی تم سے اتفاق نہ کرے، اس
 کی مخالفت تم اس طرح کرتے ہو جیسے کہ اس کے منہ پر تھپڑ رسید کر دے۔
 ہ۔ تمہاری رائے اتنی لمبی ہوتی ہے کہ کوئی شخص اس کی پرواہ نہیں کرتا
 اور کوئی ایسی جرات کرے گا اور انہی معیبت مول لینی پڑے گی کہ تم جو
 اس طرح لوگوں سے بحث و تکرار کرتے رہے اور دوسروں پر خدا بھی تو یہ
 دینے کے روادار نہ ہوئے تو جو تھپڑ ابہت علم تمہیں حاصل ہے۔ اس
 میں ذرہ برابر کا اضافہ نہ ہو گا۔ تم نیم حکیم بن کر رہ جاؤ گے۔“

تجن فرینکلن کی سب سے بڑی خوبی جس کا مجھے علم ہے۔ ان کی
 وہ صفت ہے۔ جس کی بدولت انہوں نے مندرجہ بالا تختِ الفاظ
 کو نرمی سے سنا۔ انہوں نے اپنے دوست کی اس سرزنش کو سچ جان

اپنی بڑائی اور عقلمندی کا ثبوت دیا۔ انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے اگر اپنا رویہ تبدیل نہ کیا تو انہیں ناکامی کا منہ اور سڑتے کی گھوڑی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔ چنانچہ انہوں نے اپنا رویہ بالکل بدل ڈالا۔ انہوں نے اپنی اس مکروہ عادت سے چھٹکارا پایا۔

وہ کہتے ہیں کہ میں نے اپنا یہ بدل بنایا کر اپنی بڑائی کے دعووں اور دوسروں کے جذبات کی توہین سے گریز کیا جائے۔ یہاں تک کہ میں نے اپنی گفتگو میں اس قسم کے الفاظ نکال دیئے۔ جن سے دعوے کی بڑی آگئی ہو۔ مثلاً "یقیناً"، بے شک وغیرہ اور ان کی جگہ "میرا خیال ہے"، "میرا گمان ہے"، "میری رائے میں یہ بائیلوں ہے"، "یہ فی الحال مجھے ایسا ہی لگتا ہے"، "اس قسم کے دوسرے جملے شامل کر لئے۔ جب کوئی شخص کسی غلط بات کی سچائی کا دعوے کرتا تو میں اسے ایک دم ٹوکنے سے باز رہتا ہوں اور اس کے دعوے کی خامی کو جاتا نہیں۔ جو بائیلوں گفتگو کرتا ہوں۔ "آپ کا خیال بہت سے حالات اور واقعات پر صادق آتا ہے۔ لیکن موجودہ صورت میں آپ کی رائے سے مجھے ذرا سا اختلاف ہے۔" وغیرہ وغیرہ۔ مجھے اپنے رویے میں اس تبدیلی کا فائدہ بہت ہی جلد محسوس ہو گیا۔ لوگوں سے میری بات چیت بڑی خوشگوار رہتی۔ میں اپنے خیالات کو اس انکسار کے ساتھ پیش کرتا کہ ان کی مخالفت بہت کم ہوتی اور انہیں فوراً شرفِ قبولیت حاصل ہو جاتا۔ جب کبھی میں غلطی پر ہوتا تو مجھے بہت کم تداامت محسوس ہوتی اور جب میں راستی پر ہوتا تو میں دوسروں کو آسانی سے اپنی غلطیاں ترک کرنے پر رضامند کر لیتا اور وہ بہت جلد میرے ہم خیال ہو جاتے۔

• پہلے پہل مجھے اپنے لطیف رجحان کے خلاف سخت جدوجہد کرنا پڑی
لیکن رفتہ رفتہ میں اس کا اتنا عادی ہو گیا کہ گزشتہ پچاس برس میں میرے
منہ سے ایک بھی تنکماہ لفظ نہیں نکلا۔ یہ میرے اپنے کردار کی پختگی کے
ساتھ ساتھ میری اس عادت ہی طفیل تھا کہ جب کبھی میں نے پرانے
محکموں میں اصلاح پانے محکموں کی تجویز پیش کی تو مشریوں نے ہمیشہ
ساتھ دیا اور بعد میں جب میں ممبر بنا تو عوامی مجالس میں میری راسخ
سے زیادہ ذہنی بھی جاتی تھی اور اگرچہ میں اچھا مقرر نہ تھا۔ نصیح
تقریر کبھی نہ کر سکتا تھا۔ الفاظ کا انتخاب بڑی مشکل سے کرتا تھا۔ ایک
ایک کر بولا کرتا تھا۔ میری زبان شاید ہی کوئی ٹھیک ہوتی تھی۔
پھر بھی میں ہر تجویز کو منوالینا تھا۔

عجب فریبکھن کا طریقہ کار تجارت میں کہاں تک کامیاب رہ سکتا ہے؟
ہم دس سوالوں سے اس کا جواب دینے کی کوشش کرتے ہیں،

ایف۔ جے۔ ماہی تیل کے کاروبار میں کام آئیے الا خاص سامان تیار
کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ انہوں نے لانگ آئی لینڈ کے ایک گاؤں کا آرڈر
بک کیا۔ سامان کی فہرست منظور ہو چکی تھی اور چیزیں تیار ہونا شروع
ہو گئی تھیں کہ ایک دل شکن واقعہ رونما ہوا۔ خریدار نے اس سودے
کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کیا۔ انہوں نے اسے مستحب
کیا کہ وہ سامان خرید کر سخت غلطی کرے گا۔ انہوں نے کہا کہ اس کے
ساتھ کھلا دھوکا ہے۔ یہ سودا بڑا اعلیٰ ہے۔ یہ سودا ایسا ہے دیا
ہے وغیرہ وغیرہ۔ عرض اس کے دوستوں نے اس کا پارہ چڑھا دیا۔ اس
نے مسٹر ماہی کو فون پر بلا دیا اور حلفیہ کہہ دیا کہ وہ یہ سامان ہرگز نہ خریدے گا۔

حالا کہ سامان کی تیاری شروع ہو چکی تھی۔

مسٹر باہنی نے میری جماعت کو یہ قصہ سناتے ہوئے کہا: "میں نے سارے معاملے برائے سرے سے غور کیا اور مجھے پکا یقین ہو گیا کہ اس میں ہمارا کوئی قصور نہ تھا۔ مجھے یہ بھی علم تھا کہ میرا خریدار امد اس کے دوست سراسر غلطی پر تھے اور اپنی جمالت کا ثبوت دے رہے تھے لیکن میں جانتا تھا کہ اگر انہیں ایسا کیا تو معاملہ اور بھی خطرناک صورت اختیار کر جائے گا۔ میں اس سے ملاقات کے لئے لانگ آئی لینڈ گیا جو نہی بی اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ سچ پا ہو گیا اور غصے میں گرجتا برستاری طرف بڑھا۔ وہ اس قدر آگ بگولا تھا کہ باتیں کرتے ہوئے بار بار ہوا میں مٹکا لہرتا تھا۔ اس نے میرے سامان کے ساتھ ساتھ مجھے بھی ٹھکرا دیا اور آخر میں کہا: "آخر اب تم کیا چاہتے ہو؟"

میں نے بڑی نرمی سے کہا: "میں آپ کا ہر ارشاد بجا لاؤں گا۔ آپ بڑا رقم ادا کرتی ہیں تو آپ اپنی خواہش کے مطابق چیزیں کیوں حاصل نہ کریں۔ طرفین میں کسی کو اس سامان کی دستی کی ذمہ داری قبول کرنا پڑے گی۔ مگر آپ اپنے آپ کو راستی پر سمجھتے ہیں تو منظور شدہ قیمت ادا نہ کیجئے۔ اگرچہ ہم اب تک سامان کی تیاری پر آٹھ ہزار روپے خرچ کر چکے ہیں لیکن ہم اس سودے کو مضبوط کر دیں گے۔ ہم آپ کو خوش کرنے کے لئے یہ خسارہ اٹھانے کو تیار ہیں۔ دوسری صورت میں اگر ہم نے آپ کے ارشاد کے مطابق نئے سرے سے سامان تیار کیا۔ تو ہر قسم کی ذمہ داری اکیلے آپ ہی کو لینا پڑے گی۔ جبکہ اگر آپ ہمیں ہمارے منصوبہ کے مطابق کام کر دیں گے تو ساری ذمہ داری ہماری ہوگی۔ کیونکہ ہمیں

اعتماد ہے کہ ہم بالکل ٹھیک کام کر رہے ہیں۔“
 اس وقت تک ہمارے خریدار کاغذ ڈھیلہ پٹچکا تھا۔ آخر اس
 نے کہا۔ ”بہت اچھا۔ کام جاری رکھئے۔ لیکن اگر سامان حسب منشا برآمد
 نہ ہوا تو میرا ذمہ نہیں۔“

”سامان عین اس کی حسب منشا نکلا۔ ہمارا خریدار اب ایسے ہی
 دو اور آرڈر دے چکا ہے۔“

”جس وقت یہ شخص میری ہتک کر رہا تھا اور میرے سامنے ملے لہرا
 لہرا کر بات کر رہا تھا اور مجھ سے کہہ رہا تھا کہ میں اپنے کام میں بالکل کورا
 ہوں۔ اس وقت تکرار اور اپنے آپ کو راستی پر ثابت کرنے کی کوشش
 سے باز رہنے کے لئے بڑے دل گردے کی مزدورت تھی۔ میں نے اپنے
 آپ کو بڑی مشکل سے قابو میں رکھا۔ لیکن اس کا فائدہ بھی بے انتہا ہوا۔
 اگر میں نے کہہ دیا ہوتا کہ وہ غلطی پر ہے اور خاموشی اختیار کرنے کے بجائے
 بحث و تکرار چھیڑ دی ہوتی تو عین ممکن تھا کہ بات عدالت عالیہ تک
 جا پہنچتی، آئندہ کے لئے تعلقات منقطع ہو جاتے، مالی نقصان اٹھانا
 پڑتا اور ہمارے ہاتھ سے ایک بڑا خریدار ہمیشہ کے لئے نکل جاتا۔ اب یہ
 بات میرے اہلکار کا جزو بن چکی ہے کہ کسی آدمی سے یہ کہنے میں کہ وہ
 غلطی پر ہے نقصان ہی نقصان ہے۔“

اب دوسری مثال لیجئے۔ اس سے پہلے یہ بات جتانے کی اجازت
 دیجئے کہ میں جو مثالیں پیش کر رہا ہوں۔ وہ ہزاروں آدمیوں کے تجربے
 کا مجموعہ ہیں۔ مسٹر آر۔ وی۔ کراؤے، لکڑی کی ایک کمپنی کے سلیزمن ہیں
 مسٹر کراؤے نے اعتراف کیا کہ وہ کئی سال تک تجربہ کار انسپکٹروں

سے کتے رہے کہ وہ غلطی پر ہی امداد کا ذریعہ دلیلیں دے کر انہیں قابل بھی کر لیا کرتے۔ لیکن اس سے حاصل کچھ نہ ہوا۔ کیونکہ یہ ”لکڑی کے اسپیکر“ فٹ بال کے بچوں کی مانند ہوتے ہیں۔ ایک دفعہ جو فیصلہ کر لیتے ہیں۔ اسے بدلتے نہیں۔“

رفتہ رفتہ مسٹر کراؤے کو احساس ہوا کہ وہ بحث بازی سے ہوا روں روپے کا نقصان اٹھا رہے ہیں۔ وہ میری جماعت میں شامل کچھ تو انہوں نے اپنا رویہ بدلتے کا فیصلہ کیا اور ٹھکار بازی کو خیر باد کہہ دیا۔ اس تبدیلی کا نتیجہ؛ مسٹر کراؤے نے مندرجہ ذیل کمائی اپنے دوسرے ساتھیوں کو سنائی:

”ایک دن میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی۔ میں نے محسوس کیا کہ کوئی صاحب غصے میں بھرے ہوئے بڑی پریشانی سے بول رہے ہیں۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ ہم نے ان کے کارخانے میں جو لکڑی بھجوائی تھی وہ بالکل غیر تسلی بخش نکل رہی ہے۔ انہوں نے گاڑی سے لکڑی اتارنا بند کر دی ہے اور ہم سے درخواست کی ہے کہ ہم اپنا مال واپس منگالیں۔ ہوا یوں کہ مال گاڑی کا چوتھائی ڈیڑھ خالی کیا جا چکا تھا کہ ان کے انسپکٹر نے کہا کہ اب تک جتنا مال اتارا گیا ہے وہ ہمارے مطلوبہ معیار سے ۵۵ فی صدی گھٹیا ہے۔ لہذا انہوں نے مال قبول کرنے سے انکار کر دیا۔“

”میں فوراً اس کارخانے کی طرف روانہ ہوا اور اس خطے میں اس معاملے پر خاطر خواہ قابو پانے کی ترکیبیں سوچنا تھا۔ ان حالات میں معمول کے مطابق مجھے درجہ بندی کے قوانین کا حوالہ دے کر اپنی انسپکری کے

تجربے اور علم کی بنا پر اپنے حریف انسپکٹر کرلیٹس دلانے کی کوشش کرنا چاہتے تھے کہ ہماری لکڑی مطلوبہ معیار پر پوری اُترتی ہے اور وہ انسپکٹر درجہ بندی کے قوانین کی غلط تشریح کر رہا ہے لیکن میں نے سوچا کہ میں کج اس جماعت کے کورس کے دوران میں سیکھے ہوئے اصولوں سے کام لینے کی کوشش کروں گا۔“

”جب میں کارخانے میں پہنچا تو میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور ایجنٹ کے نیوہ بدلے ہوئے ہیں۔ ان کے مزاج برہم ہیں اور وہ لڑائی پر آمادہ ہیں۔ ہم مال گاڑی کے ڈبے کی طرف گئے جس پر سے لکڑی اتاری جا رہی جا رہی تھی۔ میں نے درخواست کی کہ وہ ساری لکڑی اتردائیں تاکہ میں اپنی آنکھوں سے دیکھوں کہ صحیح صورت حال کیا ہے۔ میں نے انسپکٹر صاحب سے کہا کہ آپ کو جتنی لکڑی پسند آتی ہے اسے الگ لکھوائیں اور جو آپ کے خیال میں ردی ہے اسے الگ پھینکواتے جائیں۔“

”لکڑی دیر کے بعد مجھے محسوس ہوا کہ انسپکٹر صاحب بہت سختی سے کام لے رہے ہیں اور وہ جانچ کے قوانین کا غلط اطلاق کر رہے ہیں۔ لکڑی سب کی سب سفید صنوبر کی تھی۔ مجھے معلوم ہو گیا کہ انسپکٹر صاحب سخت لکڑی کی پیتال کے ماہر ہیں۔ لیکن سفید صنوبر کے سلسلے میں بہت کم تجربہ اور مہارت رکھتے ہیں۔ میں سفید صنوبر کی لکڑی کی شناخت کا بہت ماہر ہوں۔ لیکن میں نے ان کے معیار شناخت پر اعتراض نہ کیا میں چپکے چپکے دیکھتا رہا۔ آخر کار میں نے انسپکٹر صاحب سے پوچھنا شروع کیا کہ کون سا شہتیر انہیں کیوں ناپسند ہے۔ میں نے ایک لمحے کے لئے بھی انہیں یہ احساس نہ ہونے دیا کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔“

میں نے اُن سے کہا کہ میں یہ استفسار محض اس لئے کر رہا ہوں کہ ہم آئندہ ان کے فرم کے معیار کے مطابق مال سپلائی کر سکیں۔

میں نے دوستانہ اور صلح جو یا نہ انداز میں سوال کر کے اور بار بار بار یہ کہہ کر کہ وہ ناپسندیدہ مال کو رد کرنے میں حق بجانب ہیں انہیں خوش کر دیا۔ ہمارے دور میں ان پر شدیدگی پیدا ہو گئی تھی وہ رفتہ رفتہ دور ہونے لگی۔ میں نے باتوں باتوں میں ایسے محاط اشارے کئے۔ جن سے ان سیکڑ صاحب کے دل میں یہ خیال پیدا ہونے لگا کہ بعض ایسے شہتیر جوانوں نے ٹھکرادیئے ہیں ان کے معیار پر پورے اُترتے ہیں اور جس معیار کے مطابق وہ مال چھن رہے ہیں اس کے لحاظ سے انہیں رقم بھی زیادہ خرچ کرنے چاہئے تھی۔ لیکن میں نے ہر ممکن احتیاط برتی کہ ان کے ذہن میں یہ خیال پیدا نہ ہو کہ میں دالستہ انہیں ایسی بات جنٹلا رہا ہوں۔

رفتہ رفتہ سیکڑ صاحب کا رجحان بدل گیا۔ آخر کار اس نے تسلیم کیا کہ وہ سفید صنوبر کی لکڑی کا اتنا زیادہ تجربہ نہیں رکھتے۔ اب جو شہتیر بھی لکڑی سے اُترتا۔ وہ اس کے متعلق مجھ سے سوالات کرتے ہیں انہیں بتاتا گیا کہ یہ شہتیر کیوں اُن کے معیار کے مطابق کیوں ہے۔ لیکن ساتھ ساتھ یہ بھی کہتا رہا کہ انہیں یہ پسند نہیں تو ہم قبول کرنے پر مجبور نہیں کریں گے۔ آخر ذہنیت یہاں تک پہنچی کہ یہ شہتیر کو ٹھکرانے پر چکچکانے لگے اور آہستہ آہستہ انہیں یقین ہو گیا کہ غلطی ان کی تھی کہ انہوں نے اپنے مطلوبہ معیار کے مطابق آرڈر نہ دیا تھا۔

نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے میرے جانے کے بعد ساری لکڑی کو دوبارہ پرکھا۔ اور ہمیں ہماری پوری رقم کاچیک موصول ہو گیا۔

صرف اسی ایک سوکے میں ، دوسرے آدمی کو غلطی پر ثابت کرنے سے احتراز اور معمولی حکمتِ عملی سے ہماری کمپنی کو چھ سو روپے کا نفع ہوا اور اس نیکنامی اور خوشنودی کی کوئی قیمت نہیں جو ہم نے حاصل کی تھی ۔
 میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا ہوں ۔ آج سے انیس سو سال پہلے یسوع مسیح نے کہا تھا ۔ ” اپنے مخالف سے فوراً اتفاق کر لیجئے ۔“

دوسرے لفظوں میں اپنے خریدار ، اپنے خاوند یا اپنی بیوی یا اپنے مخالف سے مت جھگڑائیے ۔ اسے یہ نہ بتائیے کہ وہ غلطی پر ہے اسے برا سمجھو نہ کیجئے ۔ بس ذرا اسی حکمتِ عملی سے کام لیجئے گا ۔ اسے اتنا موقع دیں کہ وہ اپنی غلطی خود بخود تسلیم کر سکے ۔

حضرت یسے مسیح کی پیدائش سے دو ہزار برس دو سو برس پہلے شاہِ مصر اخطوئی نے اپنے فرزند کو جو نصیحت کی تھی ۔ اس کی آج پہلے سے بھی زیادہ اہمیت ہے ۔ اس منیعف العمر بادشاہ نے آج سے چار ہزار سال پہلے شراب نوشی کے دوران میں اپنے فرزند سے کہا تھا ۔ ” اپنے مقصد میں کامیاب ہونا چاہتے ہو تو تدبیر سے کام لو “

لہذا آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے :
 دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے ۔ کسی سے یہ نہ کیئے کہ وہ غلطی پر ہے ۔

آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے

میں جفرانیائی اعتبار سے نیرویارک کے تقریباً وسط میں رہتا ہوں۔ میرے گھر سے چند قدم کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل ہے۔ اس میں کالے پیروں کی جھاڑیاں کثرت سے ہیں۔ موسم ہمارے جنگل میں جھاگ کی طرح کے سفید پھول نکل آتے ہیں۔ جھاڑیوں کی گھاس بڑھ کر گھوٹے کے سر کو چھونے لگتی ہے۔ جب سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے لوگوں نے اس جنگل کو ایسا ہی دیکھا ہے۔ میں اکثر اس جنگل میں اپنے چھوٹے چھوٹے رکھنے کے ساتھ سیر کر جاتا ہوں۔ یہ ننھا سا کتنا بہت نیک اور بے مزر سا ہے۔ اور چونکہ جنگل میں بہت ہی کم کوئی آدمی دیکھنے میں آتا ہے۔ اس لئے میں رکھیں کو زنجیر یا منہ بند کے بغیر ہی لے جاتا ہوں ایک دن جنگل میں ہماری ملاقات ایک گھوڑ سوار سپاہی سے ہوئی جو اپنا رعب جانے کے لئے بے قرار نظر آتا تھا۔ اس نے مجھے دھمکی دی۔ ”اس کتے کو سیر گاہ میں زنجیر یا منہ بند کر کے بغیر کھلا لانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟ آپ کو معلوم نہیں، یہ قانون شکنی ہے؟“ میں نے نرم لہجے میں جواب دیا۔ ”جی مجھے معلوم ہے۔ لیکن میرے خیال میں میاں

یہ کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا ۝

”آپ کا خیال! آپ کا خیال! اتانوں آپ کے خیال کو اپنی جوتی پر بھی نہیں لکھتا۔ یہ کتنا گھریلوں کو مار سکتا ہے۔ بچوں کو کاٹ سکتا ہے۔ میں اس دفعہ تو آپ کو جانے دیتا ہوں۔ لیکن اگر میں نے آئندہ اس کے کوٹھری یا منہ بند کئے بغیر میاں دیکھ پایا تو آپ کو عدالت کے سامنے جواب دینا پڑے گا ۝

میں نے جی اٹھاری کے ساتھ تعمیل کا وعدہ کیا۔

میں نے دو چار مرتبہ اپنا وعدہ پورا کیا۔ لیکن نہ ریکس کو منہ بند پسند تھا اور نہ مجھے۔ اس لئے ہم نے قسمت آزمائی کا فیصلہ کیا اور ایک دی جنگل میں پہلے کی طرح آزلو نہ ہو گئے۔ کچھ عرصے تک کڑی حادثہ پیش نہ آیا اور ہم پھر پہلے کی طرح دلیر ہو گئے۔ ایک شام ہم دونوں ایک پہاڑی کے پاس گھوم رہے تھے کہ اچانک قانون کے بادشاہ سلامت گھوڑے پر قریب سے گدڑتے ہوئے نظر آئے۔ ریکس میرے آگے آگے نکلا اور اس کا رخ سپاہی کی جانب تھا۔

مجھے احساس تھا کہ میں قصور وار ہوں۔ اس لئے میں نے سپاہی کو منہ کھولنے کا موقع ہی نہ دیا۔ میں نے پہل کی اور کہا: ”آپ نے مجھے عین موقع پر پکڑ لیا ہے۔ میں قصور وار ہوں۔ آپ نے مجھے پھیلے ہفتے متنبہ کیا تھا کہ اگر میں کتے کو دوبارہ یہاں منہ بند کئے بغیر لایا تو جہان کی سزا مستوجب ہوں گا ۝

سپاہی نے نرمی سے جواب دیا۔ ”خیر مجھے معلوم ہے کہ جب اس پاس کوئی نہ ہو تو اس قسم کے چھوٹے کتوں کو کھلا چھوڑ دینے کو جی چاہتا ہے۔“

میں نے جواب دیا کہ بالکل - جی تو ہر شخص کا چاہتا ہے - لیکن آخر یہ قانون شکنی ہے ؟

سپاہی نے جواب دیا - " ہاں ! لیکن ایسا نقصان کتنا ہی شخص کو کیا نقصان پہنچا سکتا ہے ؟

میں نے کہا - " یہ بجا ہے - لیکن یہ گھمروں کو تو مار سکتا ہے " اس نے کہا - " آپ خواہ مخواہ اتنے سنجیدہ ہو رہے ہیں ، میں بتاؤں آپ کیا کریں ؟ آپ اس کتے کو اس پہاڑی پر بھگا دیں - جہاں یہ مجھے نظر نہ آئے - میں یہ بھگوں گا کہ میں نے اسے دیکھا ہی نہیں تھا " وہ سپاہی آخر انسان تھا - وہ احساس برتری چاہتا تھا - جب میں نے اپنی مذمت آپ شروع کر دی تو اس وقت اس کے پاس اپنی برتری جتانے کا صرف ایک طریقہ رہ گیا کہ وہ میرے ساتھ سہمہ روانہ برتاؤ کرے اور اپنے آپ کو مجھ سے بڑا محسوس کر سکے -

اور اگر میں نے اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کی ہوتی تو سپاہی کے ساتھ ٹکرا کر مارنے کا انجام ظاہر ہے کہ کیا ہوتا - اس کے ساتھ الجھنے کی بجائے میں نے تسلیم کر لیا کہ وہ بالکل ٹھیک کہتا ہے اور میں سراسر غلطی پر ہوں - میں نے اپنے قصور کا اعتراف فوراً اور کھلے بندوں کیا - اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ معاملہ باعزت طریقے سے طے ہو گیا - میں نے اس کی طرفداری کی اور اس نے میری - اس خوش خلقی سے لارڈ چیٹر فیلڈ بھی کسی سے پیش نہ آئے تھے - جس طرح یہ گھوڑ سوار سپاہی میرے ساتھ پیش آیا - وہی گھوڑ سوار جو ایک ہفتہ پہلے مجھے قانونی چارہ جوئی کرنے کی دھمکی دے چکا تھا -

اگر ہمیں یہ معلوم ہو جائے کہ ہمیں کدوی بات سننا ہی پڑے گی۔
 تو کیوں نہ دوسروں کے مُنہ سے بات چھین لیں اور جی کڑا کر کے خود ہی
 پے آپ کو کوس لیں؟ پر اُسے لبروں سے اپنی برا کھانسنے سے اپنی ہنر بان
 سے اپنی مذمت سن لینا زیادہ آسان ہے۔

اگر ہم جان جائیں کہ ہمیں جلی کٹی سننا ہی پڑے گی تو ہم وہ باتیں خود
 ہی اپنی زبان سے کہہ ڈالیں جو کوئی دوسرا آدمی کہنے کا ارادہ، خواہش یا
 خیال رکھتا ہو۔ اُسے بولنے کا موقع ہی نہیں دینا چاہئے۔ اس طرح ہمارا
 حریف بالکل لاجواب ہو جائے گا۔ اس وقت ہمارے مخالف کا رویہ
 تنازعہ فیصلہ فیاض نہ ہوگا۔ وہ ہمیں معذور جانے گا۔ اور ہماری
 غلطیوں کو اہمیت دینے کی کوشش نہیں کرے گا۔ وہ ہمارے ساتھ
 بالکل اسی طرح پیش آئے گا جس طرح یہ سپاہی میرے اور ریکس کے
 ساتھ پیش آیا۔

فرڈی نٹ۔ ای۔ وارن ایک کاروباری مصور اپنے ہر عیب جو
 اور شکوہ سراگاہک کی خوشنودی حاصل کرنے کے لئے یہی بے مثل طریقہ
 اختیار کیا کرتے تھے۔

”مسٹر وارن نے اپنی کہانی میری جماعت کو سناتے ہوئے کہا بے مشروط
 اشاعت کے لئے تصویریں بناتے وقت اختصار اور حقیقت پسندی
 کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔“ بعض ایڈیٹروں کی خواہش ہوتی ہے کہ
 کام فوراً ہو جائے۔ بعض صورتوں میں معمولی غلطیوں کا احتمال ہوتا
 ہے۔ مجھے اکثر ایک ایسے آرٹ ڈرائر کو سے واسطہ پڑنا تھا جو ذرا
 سی بات میں عیب نکال کر بہت خوش ہوا کرتے تھے۔ میں اس وقت

ان کے دفتر سے جل بھن کر نکلا کرتا۔ میں ان کی تنقید کو اتنا زیادہ محسوس نہ کرتا تھا جتنا کہ ان کے طریقہ تنقید کو۔ حال میں مجھے ان کا ایک فوری مطالبہ پورا کرنا پڑا۔ میں نے کام مکمل کر کے بھیجا تو انہوں نے فون کے ذریعے فوراً مجھے اپنے دفتر بلا بھیجا۔ انہوں نے کہا کہ کام میں ذرا سا نقص ہے۔ میں دفتر پہنچا تو اپنے آپ کو اسی صورت حال سے دوچار پایا جس کا مجھے طرہ تھا۔ ان کا رویہ بہت معاندانہ تھا۔ ابدہ نگہتر چینی کا بھانڈا ڈھونڈ رہے تھے۔ وہ گرم ہو گئے۔ یہ آپ نے ایسا کیوں دیا کیوں کیا؟ "جماعت میں جو کچھ میں پڑھ چکا تھا۔ اب اس کو استعمال کرنے کا موقع تھا۔ چنانچہ میں نے کہا۔ "آپ کا فرمانا درست ہے۔ میں تصور دار ہوں اور میں اپنی غلطی کے لئے کوئی وجہ نہیں پاتا جبکہ میں ایک عرصے سے آپ کے لئے تصویریں بناتا رہا ہوں اور آپ کی پسند سے اچھی طرح واقف تھا۔ میں اپنی غلطی پر نہایت شرمندہ ہوں۔"

"انہوں نے فوراً ہی میری طرف دایا شروع کر دی اور کہا۔
 "ہاں آپ ٹھیک فرماتے ہیں۔ لیکن بہر حال یہ کوئی خاص خامی نہیں
 یہ صرف...."

میں نے ان کی بات کاٹتے ہوئے جواب دیا۔ "لیکن ہو سکتا ہے
 یہ غلطی ہمیشگی پڑے اور غلطیاں عام طور سے طبیعت پر گراں گذشتی
 ہیں۔"

انہوں نے میری بات کاٹنے کی کوشش کی۔ لیکن میں نے انہیں
 روک دیا۔ میرے ہاتھ بڑا سنہری موقع آیا تھا۔ میں اپنی زندگی میں

پہلی مرتبہ اپنے آپ پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور مجھے اس میں بڑا مزہ آ رہا تھا۔
میں نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا - ”مجھے قدرے محتاط ہونا
چاہئے تھا۔ میں اس تصویر کو نئے سرے سے بناؤں گا۔“

انہوں نے احتجاجاً کہا - ”نہیں نہیں۔ میں آپ کو اتنی تکلیف نہیں
دینا چاہتا۔“ انہوں نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف
معمولی سی تبدیلی چاہتے ہیں۔ اس ادنیٰ سے نقص سے ہماری فرم کو کوئی
خاص نقصان نہیں اٹھانا پڑے گا۔ آخر یہ ایک جزوی غلطی ہے -
نشریہ کی کوئی بات نہیں۔“

”چونکہ میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرنے کے لئے بیتاب تھا۔ اس لئے
وہ بالکل ٹھنڈے پڑ گئے۔“ انہوں نے معاملے کو ختم کر دیا اور آخر میں مجھے
دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا اور میرے رخصت ہونے سے پہلے مجھے چیک
کے علاوہ مزید کام بھی دیا۔“

ہر نادان اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کرتا ہے اور بہت
سے نادان ایسا کرتے بھی ہیں لیکن جو شخص اپنی غلطی تسلیم کر لیتا ہے وہ
غیر معمولی قابلیت کا مالک اور عالم آدمیوں سے بلند شخص ہوتا ہے۔ ایسا
کرنے سے اس میں اپنی شرافت اور عظمت کا احساس پیدا ہوتا ہے۔
مثال کے طور پر تاریخ میں رابرٹ - ای - لی کی جن ذاتی خصوصیات کا ذکر
ملتا ہے۔ ان میں سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ انہوں نے گیش برگر پر
پکٹ کے حملے کی ناکامی کا ذمہ دار صرف خود کو ٹھہرایا۔

مغربی ممالک کی تاریخ میں جتنے حملوں کا ذکر ملتا ہے۔ ان میں سب
سے زیادہ شاندار اور دلچسپ حملہ پکٹ ہی کا ہے۔ پکٹ کے مست

لہراتے ہوئے بال اتتے بے تھے کہ وہ اس کے کندھوں کو چومتے تھے۔ جس طرح نپولین اپنی اطالوی فوج سمات کے دمدان میں عشق و محبت کے خطوط لکھا کرتا تھا۔ اسی طرح پکٹ بھی تقریباً ہر میدان جنگ سے عشق کی آگ سے سلگتے ہوئے خطوط ارسال کیا کرتا تھا۔

اس کے محبوب سپاہیوں نے جولائی کی اس المناک شام کو اس کا چڑچوش خیر مقدم کیا۔ جب وہ اپنی ٹوپی کو اپنے دائیں کان پر ترچی رکھتے اٹھلاتا ہوا شمالی ریاستوں کی فوجوں کے مورچوں کی طرف بڑھا تھا۔ اس کے محبوب سپاہیوں نے اس کا چڑچوش خیر مقدم کیا اور اس کے پیچھے صفت بہ صفت شانے سے شانے ملائے، پھر یہ لہراتے اور دھوپ میں لہراتے اڑچکاتے دلیرانہ بڑھے۔ یہ نظارہ نہایت شاندار، ہمت افزا اور دلکش تھا۔ شمالی ریاستوں کی فوجوں نے یہ نظارہ دیکھا تو وہ ایک دوسرے سے اس کی تعریف کئے بغیر نہ رہ سکے۔

پکٹ کی فوجیں باغوں، کھیتوں، سبزہ زاروں، چراگاہوں اور نشیب و فراز پر بڑی ثابت قدمی اور بشاشت سے قدم بہ قدم آگے بڑھتی گئیں اور دشمن کی توپیں ہر لمحہ ان کی صفوں میں شگاف ڈالتی ہیں لیکن وہ نہایت دلیری سے قدم بڑھاتے گئے۔ توپیں انہیں ایک قدم بھی پیچھے ہٹنے پر مجبور نہ کر سکیں۔

ایک شمالی ریاستوں کی یونین کا توپ خانہ پہاڑ کے پیچھے لکل کر سامنے آگیا۔ جہاں وہ پہلے چھپ کر فائرنگ کر رہا تھا۔ پکٹ کے سپاہیوں نے لے اب کوئی پناہ نہ تھی۔ کوئی ایسی شے نہ تھی۔

جس کی وہ اڑے کتے گولوں کا مینہ برس رہا تھا۔ پہاڑی کی چوٹی
 شعلوں کی چادر، قتل گاہ اور آتش فشاں دہانے میں بدل گئی تھی۔
 چند منٹوں میں ایک کے علاوہ پکٹ کے تمام بریگیڈ، کماندار اور
 اس کے پاس ہزار سپاہیوں میں سے چار ہزار سپاہی ڈھیر ہو گئے۔
 آرمی سٹیج لے اس رٹائی کے آخری بے میں فوج کی رہنمائی کی وہ
 آگے لپکا اور تفر کی دیوار کے اوپر چڑھ گیا۔ اپنی تلوار کے نوک پر اپنی
 ٹوپی رکھ کر لڑائی اور چلائی۔ ”ذہوانو آج دشمنوں کو فو لاد پلا دو“
 ذہوانو نے ایسا ہی کیا۔ وہ سنگلاخ دیوار پر سے کود پڑے،
 اپنے دشمنوں کو سنگینوں سے شکار کیا، تیغوں سے ان کے سر قلم کئے
 اور جنوبی ریاستوں کا جنگی پرچم پہاڑ کی چوٹی پر گاڑ دیا۔

لیکن یہ جھنڈا چند لمحوں کے لئے ہی لہا سکا۔ لیکن مختصر ہونے
 کے باوجود یہ لمحے جنوبی ریاستوں کے ابدی اور تاریخی لمحے تھے۔ پکٹ
 حملہ اگرچہ نہایت دلیرانہ اور شاندار تھا۔ لیکن یہ رٹائی کے خاتمے کا آغاز
 ثابت ہوا۔ آئی ناکام ہو چکا تھا۔ وہ شمال کی طرف پیش قدمی نہ کر سکتا
 تھا اور اسے اس کا علم تھا۔ جنوبی ریاستوں کو ہمیشہ کے لئے ہار ہو چکی
 تھی کو انسا صدر مہمپنجا کہ اس نے استعفیٰ دے دیا اور جنوبی ریاستوں
 کے صدر جیغرس ٹولیس سے درخواست کی کہ وہ اس کی جگہ کسی ذہوانو
 اور زیادہ قابل آدمی کو مقرر کر دیں۔ اگر لی، پکٹ کے تباہ کن حملے کی
 ناکامی کسی اور کے سر تقویٰ کی کوشش کرنا چاہتا تو اس کے پاس ہزاروں
 بہانے تھے۔ وہ کہہ سکتا تھا کہ اس کے بعض بڑے افسروں نے
 اسے دھوکا میں رکھا۔ توپ خانے کے حملے کی کمک کے لئے گھوڑے

فوج بردقت نہ پہنچی۔ یہ کام خراب ہو گیا تھا، یادہ بات بگڑ گئی تھی
 وغیرہ دیکھو۔

لیکن آئی کی شرافت نے گوارا نہ کیا کہ دوسروں پر الزام لگائے۔ جب
 پکٹ کے شکست خوردہ اور خون میں لٹھرے ہوئے سپاہی گرتے پڑتے
 واپس لوٹے تو رابرٹ ای۔ لی۔ تن تنہا اپنے گھوڑے پر چڑھ کر آگن
 سے آگے بڑھ کر ملنے لگے اور بڑے مؤثر الفاظ میں خود اپنی مذمت
 کی۔ لیکن یہی مذمت اس کی عظمت کی دلیل تھی۔ اس نے تسلیم کیا۔
 ”یہ سب میرا ہی قصود ہے۔ اس شکست کا میں اور صرف میں ہی
 ذمہ دار ہوں۔“

تاریخ میں ایسے جرنیلوں کی بہت کم مثالیں ملتی ہیں۔ جن میں
 اتنی جرأت تھی اور اتنے بلند کردار کے مالک تھے کہ کسی جیتے کی ناکامی کو
 اپنی غلطی تسلیم کر لیں۔

رابرٹ ہیرٹ منایت مجتہد مصنف تھے۔ وہ ان معصوفوں میں
 سے تھے جنہوں نے قوم کی قوم کو جکا ڈالا۔ اُن کی تیز دشت جیسی کٹیلی
 باتیں بعض اوقات ان کے خلاف سخت نفرت کا جذبہ پیدا کر دیتی
 تھیں۔ لیکن انہیں لوگوں کے ساتھ برتاؤ کرنے کا سلیقہ آتا تھا۔ وہ
 اپنی اس بے مثال خوبی کے باعث اپنے دشمنوں کو بھی دوستوں میں
 بدل لیتے تھے۔

مثال کے طور پر کوئی قاری ان سے خفا ہو جاتا اور انہیں خط
 لکھتا کہ وہ ان کے فلاں مقالے سے اتفاق نہیں رکھتا اور آخر میں
 انہیں گالیاں سناتا تو رابرٹ ہیرٹ اس کا اس طرح سے جواب

دیے :

”آپ تشریف لائیں تاکہ ہم دونوں مل کر آپ کی رائے پر غور کریں۔ میں آپ سے پوری طرح متفق ہوں۔ جو کچھ میں نے لکھا ہے۔ وہ آج مجھے بھی سارا کا سارا اچھا نہیں لگتا۔ میں اس مقالے کے موضوع پر آپ کے خیالات سے پوری طرح آگاہ ہو کر بہت خوش ہوں گا۔ آپ کو ادھر آنے کا اتفاق ہو تو غریب خانے پر فرد تشریف لائیے۔ تاکہ ہم اس مسئلے کا ہمیشہ ہمیشہ کے لئے کوئی فیصلہ کریں۔ میں اتنے مبیلوں کی دُوری سے اپنا ہاتھ بڑھاتا ہوں۔ میں ہوں آپ کا مخلص۔“

جو شخص آپ کے ساتھ اس طرح کا سلوک کرے۔ آپ اسے کیا کہیں گے ؟ دوست یا دشمن !

ہم راستی پر ہوں تو لوگوں کو نہایت احتیاط، نرمی اور حکمت عملی سے اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش کرنا چاہئے۔ اگر ہم غلطی پر ہوں۔ ایگاندری سے دیکھیں تو اکثر ہم خود غلطی پر ہوتے ہیں۔ تو ہمیں اپنی غلطیوں کو فوراً متہ دل سے تسلیم کر لینا چاہئے۔

یہ طریقہ نہ صرف حیرت انگیز نتائج پیدا کرے گا بلکہ آپ یقین کریں یا نہ کریں۔ اپنی صفائی پیش کرنے کے مطالبے میں آپ غلطی تسلیم کر کے بے انتہا خوشی محسوس کریں گے۔

ایک پرانی کماؤت یاد رکھئے۔ ”لوٹائی سے آپ کو نہ ملنے کے برابر ملتا ہے۔ لیکن اطاعت میں توقع سے زیادہ دستیاب ہوتا ہے۔“ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنا نا چاہتے ہیں تو اس نتیجے

اصول کو یاد رکھئے:
 "آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے"

عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ

اگر آپ کا مزاج برہم ہو جائے اور آپ دوسرے لوگوں کو دوچار
 سنا سکیں تو آپ اپنے دل کا غبار ہلکا کر کے بڑی فرحت محسوس کریں گے
 لیکن دوسرے شخص کی کیفیت کیا ہوگی؟ کیا وہ آپ کی خوشی کو اپنی
 خوشی سمجھے گا؟ آپ کا تلخ لب دلجو اور آپ کا معاذ انہ رویہ اسے آپ
 کے ساتھ اتفاق کرنے دے گا؟

دو ڈور دوسن نے ایک مرتبہ کہا تھا: "اگر آپ مجھ پر شکاتان کر
 لیں تو لیٹھیں کہیں کہ میرا آپ سے زیادہ سخت ہو گا۔ اگر آپ میرے
 پاس آکر کہیں کہ آئیے ہم بیٹھ کر صلح صفائی کی باتیں کریں۔ اگر ہم ایک
 دوسرے کے ہم خیال نہ ہوں تو اس کا سبب ڈھونڈیں اور دیکھیں کہ
 اختلاف کی بنیاد کیا ہے تو ہم پر فوراً یہ بات آشکارا ہو جائے گی کہ ہم
 ایک دوسرے سے زیادہ دور ہیں۔ ہمارے درمیان اختلافات بہت
 کم ہیں اور ایسی باتیں کہیں زیادہ ہیں۔ جن پر ہم متفق ہو سکتے ہیں اگر

ہم میں ایک دوسرے کو سمجھنے کی خواہش، اہمیت اور برداشت ہے
 تو ہم فیہراً ایک دوسرے ہم خیال ہو جائیں گے۔

دو دوسرے کے اس قول کی صداقت کو جان۔ ڈری۔ راک فیلر
 سے زیادہ کون سمجھتا ہو گا۔ وہ ۱۹۱۵ء میں کلاریڈو کے سب سے زیادہ
 قابل نفرت آدمی متصفیہ ہوتے تھے۔ تاریخ صنعت کی ایک انتہائی
 تباہ کن ہڑتال نے دو سال سے ملک میں پھیلی چمادی کٹی تیشغل کان
 کن، کلیورڈ فولاد کمپنی سے اجرت میں اضافے کا مطالبہ کر رہے تھے۔
 راک فیلر اس کمپنی کے منتظم تھے۔ کمپنی کی بہت سی جائیداد تباہ کر دی
 گئی تھی۔ فوج بلالی گئی تھی۔ خون و غرابہ بٹوا تھا۔ ہڑتالی مزدوروں
 کو گولی کا نشانہ بنایا گیا تھا اور ان کی لاشیں گروہوں سے چھلنی ہو گئی تھیں
 ایسے وقت میں جبکہ فضا نہایت نفرت آمیز تھی۔ راک فیلر ہڑتالی
 مزدوروں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے تھے اور آپ کو حیرانی ہو گئی کہ وہ
 کامیاب ہو گئے؛ کیسے؟ اسنے۔ کئی ہفتے تک ہڑتالی مزدوروں سے
 دوستانہ گفتگو کی کوشش کرنے کے بعد راک فیلر نے ان کے نمائندوں
 سے خطاب کیا۔ ان کی یہ تقریر، نام تر ایک شاہکار ہے۔ اس نے
 حیرت انگیز اثر کیا۔ اس نے غصے کی وہ موجیں فنا کر کے رکھ دیں۔
 جو راک فیلر کو ہڑپ کر جانا چاہتی تھیں۔ اس سے ان کے بے شکلیہ
 مداح پیدا ہو گئے۔ اس تقریر میں انہوں نے حقیقت کے حلال کو اس قدر
 سے پیش کیا کہ ہڑتالی مزدور اپنی اجرت میں اضافے کے متعلق ایک
 حرف کے بھیریوں کام پر واپس چلے گئے جیسے وہ مطالبہ کبھی کیا ہی
 نہیں تھا۔ جس کے لئے وہ اپنی شد و مد سے لڑتے رہے تھے۔

اس حیرت انگیز تقریر کا آغاز یہ ہے - ملاحظہ کیجئے گا کہ یہ دوستانہ جذبات سے کس طرح لبریز ہے - یہ بھی نہ بھولئے گا کہ راک فیلڈ ان لوگوں سے مخاطب تھے جو چند دن پہلے انہیں کھٹے سیبوں کے درخت سے لٹکا کر پھانسی دے ڈالنے پر آمادہ تھے - لیکن معلوم ایسا ہوتا ہے کہ وہ ایسی نرم و نازک تقریر، خیراتی معالجوں کی جماعت کے سامنے کر رہا ہے اس کی تقریریں اس قسم کے جملوں کی بھر مار ہے - میں یہاں آنے میں بہت فخر محسوس کرتا ہوں - آپ کے گھروں میں جانے، یا آپ کے اہل و عیال سے ملنے کے بعد میں محسوس کرتا ہوں کہ ہم یہاں اجنبیوں کی طرح اکٹھے نہیں ہوئے ہیں بلکہ ہم دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں - ہماری باہمی دوستی کا تقاضا یہ ہے، ہمارے مشترک مفاد کے لئے ضروری ہے، یا یہ صرف آپ لوگوں کی عنایت ہے کہ آپ لے مجھے یہ بائیں کرنے کا موقع دیا ہے -

راک فیلڈ نے بات یوں شروع کی - "آج میری زندگی کا سب سے مبارک دن ہے - یہ پہلا موقع ہے کہ مجھے اس عظیم کمپنی کے نمائندوں، انسروں، سپرنٹنڈنٹوں سے بیک وقت ملاقات کرنے کی سعادت حاصل ہوئی ہے - میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں یہاں آکر بہت فخر محسوس کر رہا ہوں اور یہ اجتماع مجھے آخری دم تک یاد رہے گا - اگر یہ جلسہ آج سے دو ہفتے پہلے ہوتا ہوتا تو میں یہاں آپ لوگوں میں اکثر کے لئے اجنبی کی طرح ہوتا اور میں خود، بہت کم چروں سے آشنا سا ہوتا مجھے ہفتے کو لے کی کانوں کا چکر کاٹنے کا موقع پا کر میں نے آپ کے تقریباً تمام نمائندوں سے بات چیت کی ہے - آپ کے گھر دیکھے ہیں -

آپ کے بیوی بچوں سے ملا ہوں - چنانچہ اب ہم اجنبیوں کی طرح جمع نہیں ہوئے بلکہ دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں اور اسی باہمی دوستی کی فضا میں آپ کے ساتھ اپنے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع پا کر بہت خوش ہوں۔“

چونکہ یہ کمپنی کے افسروں اور مزدوروں کے نمائندوں کا اجلاس ہے - اس لئے میں صرف آپ کی اجازت سے یہاں موجود ہوں۔ کیونکہ میں اس قدر خوش قسمت نہیں ہوں کہ میرے پاس ان دونوں نمائندوں میں سے کوئی ایک ہو۔ پھر بھی میں یہ محسوس کرتا ہوں کہ میرا آپ سے بہت قریبی تعلق ہے۔ کیونکہ میں حقے داروں اور ٹرانسپورٹوں، دولوں کی نمائندگی کر رہا ہوں۔“

کیا دشمنوں کو دوستوں میں بدلنے کی یہ شاندار مثال نہیں! فرض کیجئے راک فیلڈ نے کوئی اور رویہ اختیار کیا ہوتا - فرض کیجئے کہ انہوں نے کان کنوں سے تکرار اور دلیل بازی کی ہوتی اور کھلی حقیقتیں ان کے منہ پر دے ماری ہوتیں - فرض کیجئے انہوں نے اپنے لب و لہجہ اور گفتار سے یہ جتا یا ہوتا کہ ملازمین غلطی پر ہیں - فرض کیجئے - انہوں نے منطق کے ہر اصول کی رو سے ملازمین کو غلط ثابت کر دیا ہوتا - اس صورت میں کیا ہوتا - غصے اور نفرت کے مارے ملازمین پہلے سے بھی زیادہ خطرناک صورت اختیار کر لیتے - بلکہ عین ممکن ہے کہ بغاوت پھیل جاتی -

اگر کسی شخص کا دل آپ کی طرف سے عدالت اور نفرت سے بھر پور ہو تو آپ اسے دنیا بھر کی منطق سے بھی اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے - جھوٹے گھر کئے دے والدین، حکم چلانے والے مالک اور جھگڑا الو بیویوں

کو جان لینا چاہئے کہ لوگ اپنے تصورات پر گز بدلتا نہیں چاہتے۔ انہیں آپ یا مجھ سے اتفاق کرنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ لیکن ہم نرمی اور دوستانہ طریق سے پیش آئیں۔ ان کے ساتھ نرم و مخصوصہ روئے مسلسل اختیار رکھیں تو انہیں اپنا ہم خیال بننے پر مائل کیا جاسکتا ہے۔ آج سے تقریباً ایک سو سال پہلے نکتوں نے یہی بات ان مؤثر الفاظ میں بیان کی تھی۔

”ایک قدیم کہاوت ہے۔ ”میٹھا میٹھا ہبپ ہبپ کر دو اکلے اتھو نفو“ آپ کسی کو اپنا طرفدار بنانا چاہیں تو پہلے آپ اسے یقین دلائیں کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔ یہی وہ میٹھا میٹھا قطرہ ہے۔ جس میں اس شخص کا دل مکھی کی طرح پھنس جاتا ہے۔ آپ خواہ کچھ بھی خیال کریں لیکن میرے نزدیک کسی کے ذہن تک رسائی کا یہ سب سے بہتر راستہ ہے“

تاجر پیشہ لوگوں پر اب یہ حقیقت کھلتی جا رہی ہے کہ ہڑتال کرنے والوں کے ساتھ ہمدردی کرنے میں بے حد فوائد پوشیدہ ہیں۔ مثال کے طور پر جب واٹس موٹر کمپنی کے کارخانے میں اڑھائی ہزار مزدوروں نے اجرتوں میں اضافہ کرنے کا مطالبہ کیا اور کام بند کر دیا تو کمپنی کے صدر رابرٹ ایف۔ بلیک نے ذرا بھی غصے کا اظہار نہ کیا۔ کسی کی ذرا بھی خدمت نہ کی۔ نہ کسی کو دھمکی دی اور نہ کسی پر غداری اور کمیونزم کا الزام ہی لگایا۔ انہوں نے ہڑتالی مزدوروں کی تعریف کی۔ انہوں نے اخبارات میں اعلان کرایا کہ جس پُر امن طریقوں سے ان کی کمپنی کے مزدور ملنے ہڑتال کی ہے میں اس کی بے حد تعریف کرتا ہوں۔ اور

تہا کہادیتا ہوں۔ انہوں نے مزدوروں کو کام پر جانے سے روکنے
 دے ہڑتالیوں کو دو درجن بیس بال کے بکے اور دوستانے خرید دئے
 اور ان سے کہا کہ وہ بیکاری کے وقت میں خالی پلاٹوں پر بیس بال کھیلیں
 اور ہوبائونگ کے شوقین بنے۔ انہیں ایک کھلا میدان کرائے پر دیا۔
 صدر بلیک کی اس دوستانہ روش کا وہی نتیجہ نکلا جو نکلا چاہا
 تھا۔ اس روپے سے دوستی پیدا ہو گئی۔ ہڑتالیوں نے جھاڑو، بیلے اور
 ٹھیلے پکڑ لئے اور فیکٹری کے ارد گرد سے دیا سلاٹیوں کی ڈبیاں، کاغذ
 کے پرزے، اسکرٹ اور سگار کے بچے ہوئے ٹکڑے چنے شروع کر دیے
 خیال کیجئے کہ مزدور اجرتوں میں اضافے اور اپنی یونین کو تسلیم کرانے
 کے لئے ہڑتال کئے ہوئے تھے وہ خود بخود فیکٹری کی سرزمین کو صاف
 کرنے لگے۔ امریکہ کے محنت کشوں کی طویل اور طوفانی کشمکشوں کی تاریخ
 میں ایسا واقعہ کبھی سننے میں نہ آیا تھا۔ یہ ہڑتال ایک ہفتے کے اندر
 باہمی سمجھوتے پر ختم ہو گئی اور طرفین میں سے کسی کو دوسرے کے خلاف
 کوئی شکایت اور بخش باقی نہ رہی۔

ڈرمینل ریلیٹر جو شکل و صورت اور گفتار کے لحاظ سے دیوتا تھا
 نہایت ہی کامیاب وکیل سمجھے جاتے تھے۔ لیکن وہ زبردست سے
 زبردست جرح میں اس قسم کے دوستانہ جملے استعمال کیا کرتے تھے۔
 ”اس مسئلے پر جلد ہی کافی جملہ صبح ہو گا۔ حضور والا شاید یہ بات
 بھی قابل غور ہے۔ جناب والا، یہ چند حقائق ہیں۔ مجھے یقین ہے
 کہ آپ انہیں نظر انداز نہ کریں گے۔ ”یا آپ کو چونکہ انسانی فطرت
 کا پورا علم ہے اس لئے آپ ان حقائق کی اہمیت کو بہت جلد محسوس

کر لیں گے۔ وہ اپنی بات کو کبھی دوسرے پر بھڑونے کی کوشش نہ کرتے اور نہ کبھی دباؤ ڈالنے والے طریقے اختیار کرتے۔ نہ اپنی رائے کو دوسروں پر مسلط کرنے کی کوشش کرتے۔ وہ ہمیشہ نرم، دمیعی اور ستانہ گفتگو کا راستہ اختیار کرتے تھے۔ اسی کی بدولت انہوں نے اتنی زیادہ شہرت حاصل کی۔

آپ کو شاید کسی برہنہالی کا تصفیہ کرنے یا کسی جیوری سے خطاب کرنے کی ضرورت نہ پڑے۔ لیکن آپ اپنے اپنے مکان کا کرایہ تو خود کم کرانا چاہتے ہوں گے تو کیا دوستانہ گفتگو سے آپ کو کوئی فائدہ پہنچ سکتا ہے۔ آئیے ہم دیکھیں کہ دوستانہ رویہ ہمارے کسی کالم آسکتا ہے یا نہیں۔

ایک انجینئر مسٹر او۔ ایل ماسٹر اب اپنا کرایہ کم کرانا چاہتے تھے۔ انہیں علم تھا کہ اس کے مکان کے مالک بہت جہاندیدہ اور سخت طبیعت کے آدمی ہیں۔ مسٹر ماسٹر اب نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا: "میں نے انہیں خط لکھا کہ کرایا نامے کی مبیعہ ختم ہونے ہی میں مکان خالی کر دوں گا۔ لیکن میں مکان خالی کرنا نہیں چاہتا تھا۔ اگر میرا کرایہ کم ہو جاتا تو میں وہیں ٹھہرنے کا خواہشمند تھا۔ لیکن مسرت حال امید افزا نہ تھی۔ دوسرے کرایہ دار کوشش کر کے دیکھ چکے تھے۔ سب نے مجھے بتایا کہ مالک مکان سے معاملہ کرنا آسان بات نہیں۔ لیکن میں نے اپنے دل میں کہا کہ میں لوگوں کے ساتھ تحسن سلوک کے طریقے سیکھ رہا ہوں۔ مجھے یہ طریقے اس مالک مکان پر آزما کر دیکھنا چاہئیں۔

میرا خط ملتے ہی وہ ادران کے سکرٹری مجھ سے ملنے آئے۔ میں نے باقاعدہ چائس شراب کے طریقے سے آگے بڑھ کر دروازے پر ان کا استقبال کیا۔ میں گرجویشی اور خوشی کے مارے پھولانہ سماتا تھا کرلے کی زیادتی سے بات شروع کرنے کے بجائے میں نے ان سے کہا کہ مجھے آپ کا مکان بہت بے حد پسند ہے۔ میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔ میں نے انہیں اسی اتنی بڑی عمارت کی خوش انتظامی پر مبارکباد کہی اور کہا کہ میں اس میں کم از کم ایک سال امد گزارنا چاہتا تھا لیکن مجبور ہوں۔“

”ظاہر ہے کہ ان کے کسی اور کرایہ دار نے کبھی اس طرح ان کا استقبال کیا تھا وہ حیران تھے کہ کیسے کیا کہیں اور کیا نہ کہیں۔“

پھر انہوں نے اپنی تکلیفیں بیان کرنا شروع کر دیں۔ کرایہ داروں کی شکایتیں سنائیں۔ ایک نے انہیں چودہ خط لکھ مارے تھے۔ جس میں ایک خط تو بہت ہتک آمیز تھا۔ ایک اور کرایہ دار نے یہ دھمکی دی تھی کہ اگر انہوں نے اس کے اوپر دالے کمرے میں مقیم شخص کو مرنے میں خرابے بھرنے سے نہ روکا تو وہ کرایہ نامے کی خلاف ورزی کریں گے۔ سکرٹری نے مجھ سے کہا۔ ”آپ جیسے نیک دل کرایہ دار مل جائیں تو مجھے کتنی ہی پریشانیوں سے نجات مل جائے۔“ اس کے بعد انہوں نے میری درخواست کے بغیر ہی کرائے میں تھوڑی سی کمی کا اعلان کر دیا۔ لیکن میں کرایہ اور کبھی گھٹانا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے بتا دیا کہ میں تو اتنا کرایہ ادا کر سکتا ہوں۔ انہوں نے فوراً یہ کرایہ قبول کر لیا۔

جب وہ رخصت ہونے لگے تو انہوں نے میری طرف مڑ کر دیکھا
 میں آپ کے کمرے کی آرائش کے سلسلے میں اور کیا خدمت کر سکتی
 اگر میں نے دوسرے کرایہ داروں کی طرح اپنا کرایہ کم کرانے
 کی کوشش کی ہوتی تو بلاشبہ مجھے بھی انہیں کی طرح ناکامی ہوتی۔
 مجھے اپنے دوستانہ، پھر دانہ اور حسین و تحریف کے رویے کی بدلت
 کامیابی نصیب ہوئی۔“

اب ایک اور مثال لیجئے۔ اب کے ہم ایک عورت کی مثالیں
 گئے۔ یہ عورت معاشرے میں خاصے بلند مرتبے کی مالک تھی۔ اس کا
 نام مسز ڈور تھی ڈے جے۔ مسز ڈور تھی نے کہا۔ ”میں نے حال ہی
 میں اپنی چند سہیلیوں کو کھانے پر مدعو کیا۔ میرے لئے یہ بڑی اہم
 تقریب تھی۔ میں چاہتی تھی کہ ہر کام نہایت سکون سے ہو۔
 ایسے موقعوں پر ایک مشہور ہوٹل کے مینجر مسٹر ایمل میری بہت زیادہ
 امداد کیا کرتے تھے۔ لیکن اس مرتبہ انہوں نے مجھے دھوکا دیا اور
 یہ دعوت میرے حسب منشا نذر اندر کامیاب نہ رہی۔ ایمل نے
 نے اپنی شکل تک نہ دکھائی۔ اس نے صرف کھانا کھلانے والا ایک نوکر
 بھیج دیا۔ اس نوکر کو اعلیٰ درجے کے کام کا فدا بھی تجربہ نہ تھا۔ اس
 نے میری سب سے معزز مہمان کو سب سے بعد میں کھانا دیا۔ اور
 ایک مرتبہ اس نے بہت بڑی پلیٹ میں ذرا سا سلاد اور سبزی رکھ
 کر پیش کی۔ گوشت بھی اچھی طرح نہیں گلا تھا۔ امداد بہت زیادہ
 چکنے تھے۔ کھانا نہایت خراب تھا۔ یہ صورت حال میرے لئے بہت
 شرمناک تھی۔ میں دل ہی دل میں پیچ و تاب کھا رہی تھی۔ میں بڑی

کوششوں سے بظاہر ہنستی رہی۔ لیکن دل میں کہتی رہی۔ ”فدا یہ اہل
 مجھ مل جائے تو پھر میں اسے بتاؤں۔ وہ بھی کیا یاد رکھے گا۔“
 یہ واقعہ بدھ کے اگلے دن کا تھا۔ اگلے دن میں نے انسانی تعلقات
 پر تقریر مسمیٰ۔ یہ تقریر سن کر مجھے احساس ہوا کہ اہل سے کچھ سنا لیا
 ہے۔ اس طرح میں اس کے اندر غصے اور نفرت کو بیدار کر دوں گی۔
 وہ میرا کام کبھی دل سے نہ کرے گا۔ میں نے معاملے کو اس کے نقطہ نظر
 سے دیکھنے کی کوشش کی۔ اس نے خوراک خود نہیں خریدی تھی کھانا
 نہ تیار نہیں کیا تھا۔ اگر اس کے بعض برے گوشتے تھے تو اس میں اس
 کا کیا قصور ہے میں نے اس پر نکتہ چینی کرتے کے بجائے دستہ دھاری
 سے بات کرنے کا فیصلہ کر لیا۔ میں نے بات کو اس کی تحسین و تعریف
 سے شروع کرنے کی ٹھان لی۔ میرا یہ رویہ نہایت ہی کامیاب رہا میں
 اگلے دن اہل سے ملی۔ وہ میری جلی کٹی کا جواب دینے کے لئے پہلے
 ہی سے تیار نظر آنا تھا۔ وہ غصے میں بھرا ہوا تھا اور لڑنے بھڑکنے پر
 آمادہ دکھائی دیتا تھا۔ میں نے کہا۔ ”اہل میں دعوت کے موقعوں
 پر آپ کو اپنے پاس رکھنا بہت ضروری سمجھتی ہوں۔ آپ بیویا کے
 مانے ہوئے ہو مل میں مجھے اس بات کا احساس ہے کہ آپ نہ تو آپ
 خود خوراک خریدتے ہیں اور نہ خود کھانا پکاتے ہیں۔ بدھ کے روز جو
 کچھ ہوا اس میں آپ کا کوئی قصور نہ تھا۔“
 بادل چھٹ گئے۔ اہل مسکرایا اور بولا۔ ”مادام آپ نے
 بالکل بجا فرمایا۔ ساری خرابی بادچی خانے میں ہوئی۔ اس نے یہی کوئی
 خطا نہ تھی۔“

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا: ”مجھے ایک دو عورتوں کا
 کا بندوبست کرنا ہے۔ مجھے آپ کے مشہورے کی ضرورت ہے۔ کیا
 آپ کے خیال میں آپ کے باندھی خانے کے ملازموں کو ایک اور موقع
 ملنا چاہئے؟“

”یغینا مادام! وہ دوبارہ ایسی خرابی کبھی نہ کریں گے۔“
 ”اگلے ہفتے میں نے ایک اردو عورت کی۔ ایمل اور میں نے اگلے
 مل کر کھانوں کی فہرست تیار کی۔ میں نے گذشتہ غلطیوں کا بالکل ذکر
 نہ کیا۔“

جب ہم لوگ کھانا کمانے پہنچے تو میز امریکہ کے بہترین گلاب
 کے پستوں سے رنگین بنی تھی۔ ایمل کھانے کے دوران میں ایک لمبے
 کے لئے ہمارے پاس سے نہ ہلا۔ اگر میں کسی ملکہ کی دعوت بھی کرتی تو وہ
 اس سے زیادہ توجہ نہ دے سکتا۔ کھانا نہایت نفیس اور گرماگرم تھا۔
 بڑی نعمت سے چبنا گیا۔ کھانا چلنے کے لئے ایک کے بجائے چار
 بیرے سربزور تھے۔ کھانے کے آخر میں ایمل نے خود اپنے ہاتھوں سے
 یہی پیشکش کھانوں کے سامنے رکھیں۔

میرے ہمان دواغ ہو رہے تھے کہ میری معزز ترین مہمان نے
 مجھ سے کہا: ”تم نے ہوٹل کے مینجر پر کیا جادو کر رکھا ہے۔ میں نے
 کھانا کھلانے کا اتنا اچھا انتظام اور کہیں نہیں دیکھا اور نہ کسی مینجر کو
 اتنا متوجہ ہی پایا ہے۔“

”اور وہ سچ کہہ رہی تھی۔ میں نے اس ہوٹل کے مینجر کو سچ اپنی
 دہانے گفتگو اور غلصہ تعریف و تحسین سے مسحور کر لیا تھا۔“

کئی سال کا عرصہ ہوا۔ میرے روکھن کی بات ہے۔ میں اکثر ننگے پاؤں ایک جنگل کوٹے کر کے ایک دیہاتی اسکول میں پڑھنے جایا کرتا تھا۔ میں نے ایک دن سورج اور ہوا کی کمافی پڑھی۔ ان میں جھگڑا یہ تھا کہ ان میں سے کون زیادہ طاقتور ہوں۔ ہوانے کہا۔ "میں ثابت کر سکتی ہوں کہ میں تم سے زیادہ طاقتور ہوں۔ وہ دیکھو ایک بوڑھا کوٹ پھینے ہوئے چلا آ رہا ہے۔ میں شرط لگاتی ہوں جتنی جلدی کوٹ اتارنے پر میں اسے مجبور کر سکتی ہوں تم نہیں کر سکتے۔"

سورج بادلوں میں چھپ گیا اور ہوا تیز چلنے لگی۔ ہوا کا طوفان چاروں سمت پھیل گیا۔ لیکن جوں جوں ہوا تیز ہوتی گئی۔ بوڑھا آدمی تینوں اپنے کوٹ کو اپنے بدن سے چمٹاتا گیا۔ آخر ہوا تھک کر رک گئی۔ اب سورج بادلوں سے نکل آیا اور بڑی نرمی سے بوڑھے آدمی پر سلاہٹ کی دھوپ بکھیرنے لگا۔ جلد ہی بوڑھے آدمی نے اپنی پیٹیا کے اوپر سے پسینہ پونچھا اور کوٹ کو جھٹ پٹ اتار ڈالا۔ سورج نے ہوا سے کہا۔ "تم نے دیکھا۔ دوستی اور مہربانی ہمیشہ درستی اور زور دے کر کے مقابلے میں کامیاب ہوتی ہے۔"

انہی دنوں کی بات ہے کہ اس خوبصورت کمافی کی بچائی بوسٹن دور افتادہ شہر میں آزمائش جاری تھی۔ بوسٹن ان دنوں تعلیم اور تہذیب کا بہت بڑا مرکز تھا۔ میں نے کبھی خواب میں بھی یہ توقع نہ کی تھی کہ میں اپنی زندگی میں اس شہر کو دیکھ سکوں گا۔ اس کمافی کی حقیقت کا منظر ڈاکٹر اے ایچ بی۔ بوسٹن میں کر رہے تھے۔ وہ ایک طبیب تھے اور تیس سال بعد میرے شاگرد بنے۔ ان ڈاکٹر صاحب نے اپنی ایک تقریر

کے دوران میں مندرجہ ذیل کئی میری جماعت کو سنا تھا:
 ان دنوں بوسٹن کے اخبارات جھوٹے اشتہاروں سے بھر پور
 ہوتے تھے۔ ان میں پیشہ و حمل گرانے والے ماہرین اور راہ چلنے والے
 کو لوٹنے والے بازاری طبیعوں کے اشتہاروں کی بہتات تھی۔ یہ لوگ
 مردوں کے امراض مخصوصہ کے علاج کا دعوے کرتے تھے لیکن
 حقیقت یہ تھی کہ وہ اکثر معصوم اور سادہ لوح مردوں کی قوت مردی
 ہوجانے اور دوسری خوفناک باتوں کا خوف دلا کر اپنے جال میں پھنسا
 دیتے تھے۔ ان کا علاج صرف اعتقاد تھا کہ وہ بے چارے مرلیں کو ہر
 وقت خوفزدہ رکھتے تھے اور اُسے کوئی مفید دوا نہ دیتے تھے۔ بس
 اپنا اُتو سیدھا کئے جاتے تھے۔

حمل گرانے والے ماہرین بے شمار عورتوں کو جان سے ختم کرچکے
 تھے۔ لیکن ان پر مقدمہ شاید ہی کبھی چلتا تھا اور ان میں سے شاید
 ہی کسی کو سزا ملتی تھی۔ ان میں سے اکثر معمولی سا جرم ادا کرکے چھوٹ
 جاتے تھے اور بہت سے ان میں سے اپنے سیاسی اثر و رسوخ کے بلی
 پر چٹکارا حاصل کر لیتے تھے۔

حالات اتنے خطرناک ہو گئے تھے کہ بوسٹن کے باشندے ان
 خود ساختہ ڈاکٹروں کے خلاف صف آما ہو گئے۔ مبلغین نے منبروں
 پر سے ان کے خلاف آواز بلند کی اخباروں کو مطلع کیا اور اس قادیان
 مطلق سے دعا کی کہ اس قسم کی اشتہار بازی سے انسانوں کو نجات دلائیے
 حفظان صحت کی تنظیمیں۔ تاہر لوگ عورتوں کے کلب، عجیب، نو جوانوں
 کی انجمنیں۔ ان ظالموں کی مخالفت میں سب یک زبان ہو گئے۔

اخباروں کو بڑا بھلا کہا۔ کیا۔ لیکن سب معمول۔ نتیجہ خاک نہ نکلا۔ مجلس قانون ساز میں اس قسم کے اشتہاروں کو خلاف قانون قرار دیتے کتے محنت و جدوجہد کی گئی۔ لیکن اس قسم کی تمام کوششیں سیاسی گٹھ جوڑ اور رشتہ کے سانے ناکام ہو گئیں۔

ان دنوں ڈاکٹر بی بوسٹن کی شہریت کیٹی کے صدر تھے۔ ان کی کیٹی نے اس سلسلے میں کوئی دقیقہ فرو گذاشت نہ کیا تھا۔ لیکن وہ ناکام رہی تھی۔ ان مجرم پیشہ ڈاکٹروں کے خلاف ہر قسم کی جدوجہد معمول معلو ہوئی تھی۔

ایک رمد آدھی رات کے بعد ڈاکٹر بی نے ایک ایسا نسخہ آزمائے کی کوشش کی جس کا آج تک کسی کو بھی خیال نہ آیا تھا۔ انہوں نے نہر بی ہمدادی اور تحسین و تعریف کو آزمایا۔ انہوں نے پیشروں کے دل میں پچی خواہش پیدا کر دی کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کی اشاعت بند کر دیں۔ انہوں نے اخبار بوسٹن بیر ہولڈ کے پبلشر کے نام خط لکھا کہ ”ہیں آپ کے اخبار کو بہت زیادہ پسند کرتا ہوں۔ میں ہمیشہ اسی کو پڑھتا ہوں۔ اس کی خبروں کے کالم نہایت اچھے ہوتے ہیں۔ ان میں کوئی سنسنی خیز جھوٹی خبر نہیں ہوتی۔ اس اخبار کے ادارے بہترین ہوتے ہیں۔ یہ ایک ایسا اخبار ہے کہ شریف گھرانوں میں اس کی رسائی ہے اور اے پڑھنا لوگ قابل فخر سمجھتے ہیں۔ میرے خیال یہ نہ صرف نیو انگلینڈ میں بلکہ سارے امریکہ میں اپنی طرح کا واحد اخبار ہے۔ لیکن ایک بات ہے۔ میرے ایک دوست کی نوخیز لڑکی ہے۔ لڑکی ابھی معصوم ہے۔ میرے دوست نے بتایا کہ میری لڑکی نے ایک رات آپ کے اخبار میں

گرائے والے ایک ماہرین کا ایک اشتہار بلند آواز سے پڑھا اور مجھے
چند جملوں کے معنی پوچھے۔ میرے دوست عجیب شش و پنج میں
پھنس گئے۔ وہ حیران تھے کہ بڑی کو کیا جواب دیں۔ آپ کا اخبار کام
اچھے اور شریف گھرانوں میں جانا ہے۔ اگر میرے دوست کے گھر میں
اس قسم کا واقعہ رونما ہو سکتا ہے تو کیا اس قسم کے حالات دوسرے
گھروں میں پیدا نہیں ہوتے ہوں گے؟ اگر آپ کے گھر میں کوئی نوجوان
ہوگا، ہر تو کیا آپ پسند کریں گے کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کو پڑھے؟
اور اگر وہ انیس پڑھ ہی بیٹھے اور آپ سے ان کا مطلب پوچھے تو
آپ کس طرح تشریح کر سکیں گے؟

”مجھے انوس ہے کہ آپ کا شاندار اخبار باقی ہر طرح سے مکمل ہوتے
ہوئے ہر قسم کے داغ سے ملوث ہو کر والدین اپنی روکیوں کو یہ اخبار
اٹھاتے ہوئے دیکھیں تو ایک مبہم خوف سے کانپ جائیں۔ میرا خیال
کہ آپ کے ہزاروں دوسرے طریقہ بھی اسی طرح محسوس کرتے ہوں گے
جیسا کہ میں کرتا ہوں۔“

دودن کے بعد بوسٹن ہیرالڈ کے پبلشر نے ڈاکوٹی کے نام
خط لکھا۔ ڈاکٹر صاحب نے یہ خط تیس بتیس سال تک اپنے پاس محفوظ
رکھا اور جب وہ میرے شاگرد بنے تو یہ خط انہوں نے مجھے دیا۔ اس
وقت یہ خط میرے سامنے ہے۔ اس کی پیشانی پر یہ تاریخ درج ہے
۱۳ اکتوبر ۱۹۴۵ء۔ خط یہ ہے:

جناب عالی

میں آپ کے خط مددگار اکثریر کے لئے نہایت ہی

منون ہوں جو آپ نے اس اخبار کے مدیر کے نام لکھا۔
 اس خط نے مجھے اس فیصلے پر پہنچنے میں مدد دی ہے جس
 پر میں اس وقت سے سوچ بچار کر رہا ہوں۔ جب سے
 یہ اخبار میری تحویل میں آیا ہے۔

میں نے ارادہ کر لیا ہے کہ اگلے مہینے سے جہاں تک ممکن
 ہو گا۔ اپنے اخبار کو تمام قابل اعتراض اشتہاروں سے پاک
 کر دوں گا۔ بیماریوں کے خطوط اور پیکاریوں والے اور
 اس قسم کے تمام اشتہارات کا یکسر قلع قمع کر دیا جائیگا
 اودیات کے اشتہارات کو فی الحال بند کرنا ممکن نہیں
 ان کی اس طرح کانٹ چھانٹ کی جائے گی کہ وہ بالکل
 قابل اعتراض نہیں رہیں گے۔

آخر میں ایک بار پھر میں آپ کے عنایت نامے کا شکریہ
 ادا کرتا ہوں۔ کیونکہ اس نے اس فیصلے پر پہنچنے میں مجھے بہت
 مدد بہم پہنچائی ہے۔

آپ کا مخلص
 ڈبلیو۔ ای۔ ہاسکل
 پبلشر

ایسیپ ایک یونانی غلام تھا جو کرسس کے دربار میں رہا
 کرتا تھا۔ وہ یسوع مسیح کی پیدائش سے چھ سو سال پہلے لافانی
 حکایات تصنیف کیا کرتا تھا۔ اس نے آج سے پچیس سو سال پہلے
 ایفقر میں لافانی قدرت کے متعلق جن باتوں کا پرچار کیا وہ آج بڑے

اور برنگم میں بھی اسی طرح کار فرما ہیں۔ سورج آپ کو ہوا سے پہلے کوٹ
 آگے پر عبور کر سکتا ہے۔ مہربانی اور ستانہ رویہ اور عین و تعریف دنیا
 بھر کے فیصلے الفاظ کے مقابلے میں لوگوں کو لوگوں کے طرز عمل کو بہت
 جلد بدل دیتے ہیں۔

یاد رکھئے۔ ”یٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کر دوا بخور عترتو جے
 کھانے کو شہد ملے۔ وہ زہر کیوں کھائے۔“

چنانچہ آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس چوتھے
 اصول کو کبھی نہ بھولیں۔

گفتگو ہمیشہ دستانہ انداز سے شروع کریں۔

سقراط کا راز

لوگوں کے ساتھ ایسی باتوں سے اپنی گفتگو کا آغاز نہ کریں جن
 پر انہیں آپ سے اختلاف ہو بلکہ جن باتوں میں وہ آپ سے متفق ہیں
 آپ ان پر زور دیجئے۔ اپنی گفتگو کے دوران میں اتنا زور دیتے رہئے۔
 ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہئے کہ آپ دونوں کی منزل ایک
 ہی ہے۔ اختلاف مقصد کا نہیں بلکہ طریق کار کا ہے۔

دوسرے شخص کو اپنی گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں ہاں" کہے پرائیں
 کر لیجئے۔ ممکن ہو تو اس کی زبان پر "نہیں" کا لفظ آنے ہی نہ دیجئے۔
 بد فیئر امد اسٹریٹ اپنی مشہور کتاب "انسانی طرز عمل" میں کہتے
 ہیں۔ "منفی جواب" ایک ایسی مشکل ہے جس پر قابو پانا نہایت دشوار
 ہے۔ کسی شخص کی زبان سے اگر ایک بار "نہیں" نکل جائے تو اس کی
 شخصیت کا تمام نیک وقار تقاضا کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر اڑا رہے
 بعد میں وہ خواہ وہ خواہ یہی محسوس کرے کہ اس نے "نہیں" کہہ کر بڑی
 معمول کی۔ لیکن آپ کے مدبر داسے اپنا بے بہا وقار خطرے میں نظر
 آتا۔ ایک دفعہ جوابات منہ سے نکل گئے وہ اس پر لازماً قائم رہنے کی
 کوشش کرے گا۔ اسلئے یہ نہایت مزیدہ ہے کہ ہم جس شخص سے بات
 کریں۔ اس سے شروع ہی میں نفی کی بجائے اثبات میں جواب لینے کی
 کوشش کریں۔

کامیاب مقرر شروع ہی میں بہت سے جوابات اثبات میں لینے
 کی کوشش کرتا ہے۔ اس طرح وہ اپنے سامعین کو نفسیاتی اعتبار سے
 اپنی بات قبول کرنے کے لئے تیار کر لیتا ہے۔ اس کی مثال منٹ ہال کی سی
 ہے۔ ہم اسے نظرم کردار کہ جس طرف بھیجیں، اوپر سے اسے دائیں یا بائیں
 موڑ دینے کے لئے مقبوطا سازمہ لگانا پڑے گا۔ لیکن اسے اعلیٰ سمت
 لوٹانے کے لئے بہت زیادہ طاقت خرچ کرنا پڑے گی۔

"اس ضمن میں انسان کے نفسیاتی تاثرات بالکل واضح ہیں جب
 کوئی شخص دل سے "نہ" کہتا ہے تو اس دو حرفی لفظ سے اس کی مزاج بہت
 کچھ ہوتی ہے۔ اس کا عضو عضو، اس کی غدودوں، رگوں کے انحصار

پر ایک ترویجی کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔ عام طور پر منفی جواب کے ساتھ
 ہلکا سا جھانکنا بھی دیکھا جاسکتا ہے۔ کبھی کبھی تو یہ جسمانی کیفیت
 بہت اجاگر ہوتی ہے۔ انسان کا عام اعصابی نظام تبیم و رضا کے
 خلاف پیدا ہو جاتا ہے۔ اس کے برعکس اگر کوئی شخص وہاں، کمرے
 تو اس قسم کا کوئی کچھلا پیدا نہیں ہوتا۔ اس وقت انسان کا تمام
 جسمانی نظام تبیم و رضا کا آئینہ دار ہوتا ہے۔ اس لئے شروع شروع
 میں ہی اگر ہم دوسرے شخص کی زبان سے جتنی زیادہ مرتبہ وہاں نکلیں
 گے۔ اتنی ہی زیادہ آسانی سے ہم اسے اپنی تجویز مان لینے پر رائل کریں گے۔
 یہ طریقہ، یہاں میں جواب لینے کا طریقہ ایک سادہ سی بات ہے
 لیکن اسے کتنا نظر انداز کیا جاتا ہے۔ بعض اوقات ایسا معلوم ہوتا ہے
 کہ لوگ دوسروں کو شروع ہی میں خفا کر کے محض اپنے احساس بڑی
 کو ہوا دیتے ہیں۔ آزاد خیال سیاستدان اپنے قدمیت پسند ساتھیوں
 کے ساتھ کانفرنس کرتا ہے۔ لیکن انہیں جھٹ پٹ ناراض کر لیا جاتا ہے
 آخر اس کا فائدہ؟ اگر وہ ایسی حرکت حرف اپنا جی خوش کرنے کے لئے
 کرتا ہے تو وہ قابل معافی ہے۔ لیکن اگر وہ کچھ حاصل کرنا بھی چاہتا ہے
 تو یہی کہا جاسکتا ہے کہ وہ نفسیاتی اعتبار سے بیوقوف ہے۔
 شروع میں کسی طالب علم، گاہک، بچے، خاوند یا بیوی کے منہ
 سے "نہیں" کا لفظ نکل جائے تو اس کے منفی رجحان کو مثبت میں بدلنے
 کے لئے فرشتوں کی عقل اور صبر و سکون درکار ہوں گے۔
 گریجویٹ سیونگ بینک، نیویادک اپنے ایک بڑے بہت ہی
 بڑے اور مفید گاہک سے ہاتھ دھو بیٹھتا ہے۔ اگر سترچیس ایبرسن

”ہاں ہاں“ کی ترکیب سے کام نہ لیتے۔

مسٹر ایبرسن نے بتایا۔ یہ گاہک ہمارے بینک میں اپنا حساب کھولنے آیا۔ میں نے اپنا داخلہ فارم اسے خانہ پوری کے لئے دیا۔ اس نے بعض سوالوں کا جواب برضا و رغبت جواب دے دیا۔ لیکن باقی ماندہ سوالوں کا جواب دینے سے وہ گریز کرنے لگا۔

اگر میں نے انسانی تعلقات کا سبق دیکھا ہوتا تو میں نے اس سے شخص سے صاف کہہ دیا ہوتا کہ آپ پوری طرح خانہ پوری نہیں کریں گے تو آپ ہمارے بینک میں اپنا حساب جاری نہ رکھ کر سکیں گے۔ میں سخت شرمندہ ہوں کہ میں یہ حرکت ماضی میں کرنا رہا ہوں لیکن اب مجھے اس کا بہت افسوس ہے۔ میں دور سے شخص کو اس طرح کا الٹی پیٹھ دے کر زندگی طور پر بہت فخر محسوس کرتا تھا۔ میں اتنا کہ شک کا مالک کون ہے۔ وہ یا میں اور یہ کہ بینک کے قوانین کی خلاف ورزی کسی صورت بھی بھلا نہیں کی جاسکتی۔ لیکن اس قسم کے رجحان سے اپنے بینک کے اس نئے مرقی کے احساس برتری کو سخت ٹھٹھیس پہنچتی۔ کیونکہ جو شخص کسی بینک کی سرپرستی کرنے کی نیت سے بینک میں داخل ہوا اور اسے خوش آمدید نہ تو لازمی ہے کہ اسے بہت بڑا محسوس ہوگا۔ اس روز میں نے ذرا سمجھتے کام لینے کا ارادہ کیا۔ میں نے اس کے ساتھ بینک کی ضرورت کی بجائے اس کی اپنی ضرورت پر بات کرنے کا فیصلہ کیا۔ علاوہ ازیں میں عزم کر چکا تھا کہ اس کے منہ سے ”ہاں ہاں“ کھلاؤں گا۔ اس لئے میں نے ان سے اتفاق کیا۔ میں نے کہا ”ان خالوں کو چر کرنا بالکل غیر ضروری ہے۔ جنہیں وہ چر نہیں کرنا چاہتا تھا۔“

میں نے کہا - " لیکن اگر خدا نخواستہ آپ وفات پا جائیں اور اس
 وقفہ میں بینک میں آپ کا مدیہ ہو - میرا خیال ہے آپ اسے یقیناً اپنے
 کسی قانونی وارث کے نام منتقل کرنا چاہیں گے ؟ "

اس نے جواب دیا - " ہاں یقیناً "۔
 میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا - " کیا آپ کے خیال میں یہ
 بہتر نہ ہوگا کہ آپ اپنے وارث کا نام بتا چھوڑیں تاکہ آپ کی وفات کے
 بعد آپ کی وصیت کی تعمیل ہم خودی طور پر بلا کسی شک و شبہ کے
 کر سکیں ؟ "

اس نے پھر - " ہاں " کہا -
 " جب اس شخص کو معلوم ہو گیا کہ ہم یہ بات اپنے فائدے کے لئے
 نہیں بلکہ اس کی بہتری کے لئے دریافت کر رہے ہیں تو اس کا رویہ بالکل
 بدل گیا - وہ نرم پڑ گیا - بینک چھوڑنے سے پہلے اس شخص نے نہ صرف
 یہ کہ مجھے پوری اطلاعات بہم پہنچا دیں بلکہ اس نے ہماری تجویز پر بینک
 کے ساتھ ایک ٹرسٹ اکاؤنٹ جاری کیا اور اپنی والدہ کو اس کلیر
 براہ بنا دیا اور اپنی والدہ کے بارے میں بھی تمام سوالوں کے جوابات
 بلا چون و چرا دیئے -

" میں نے محسوس کیا کہ ابتداء ہی اس کی زبان سے " ہاں " کہلو اگر
 میں نے اسے زیر بحث واقعہ ہی بھلا دیا اور جبکہ میں چاہتا تھا - اس
 طریقے سے اس نے خوشی خوشی کر دیا "۔

دیشنگ ہاؤس کے سلیز میں جوزف ایلی سن نے مجھے بتایا -
 " میرے علاقے میں ایک صاحب تھے - ہماری کمپنی انیس اپنا گاہک بنانے

کی بے حد خواہش مند تھی۔ میرے پیٹرز و متواتر دس سال تک جو نیلا چٹختے رہے لیکن ان کے ساتھ معاملہ نہ کر پائے۔ جب یہ کام مجھے سونپا گیا تو تین سال تک میرا بھی یہی حشر ہوا۔ آخر تیرہ سال کی ملاقاتوں اور تھارتی گفت و شنید کے بعد ہماری کمپنی نے اس کے ہاتھ چند انجن فروخت کئے۔ اگر یہ انجن تسلی بخش نکلیں تو مجھے کئی سو اور انجنوں کا آرڈر ملنے کی زبردست توقع تھی۔

تسلی بخش! مجھے معلوم تھا کہ انجن بہت اچھے ہیں۔ اس لئے جب تیس ہفتے بعد ان صاحب سے ملنے گیا تو میرے حوصلے بہت بڑے ہوئے تھے؟

”لیکن میری یہ خوشی بہت عارضی ثابت ہوئی۔ کیونکہ ان کے جلیف انجینئر نے اس ہولناک اعلان سے میرا استقبال کیا۔ ”ابلی سا مزید انجن آپ سے نہیں خرید سکتے“

”کیوں؟“ میں نے حیرانی سے پوچھا۔ ”آخر کیوں؟“
اس نے جواب دیا۔ ”اس لئے کہ آپ کے انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں۔ انہیں چھوٹے سے تو ہاتھ جل جاتا ہے؟“

”مجھے معلوم تھا کہ دلیل بازی سے کچھ حاصل نہ ہو گا۔ میں اس قسم کی حرکتیں کافی عرصے سے کرتا آیا تھا۔ اس لئے میں نے اس سے ”ہاں ہاں“ میں جواب لینے کا طریقہ اختیار کیا۔

”میں نے کہا۔“ مسٹر اسمتھ ادا کیجئے۔ مجھے آپ سے سو فیصد کا اتفاق ہے۔ اگر انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں تو آپ کو ایسے انجن نہیں خریدنے چاہئیں جو مقررہ وقت معیار سے زیادہ گرم ہوں

ٹھیک ہے نا؟

اس نے مجھ سے اتفاق کیا۔ میں نے پہلی ہان حاصل کر لی۔
میں نے بات جاری رکھی۔ ”موٹر کمپنیوں کی جماعت کے مقرر کردہ
توانی میں لکھا ہے کہ جراثین اچھی ساخت کا ہے وہ کمرے کے درجہ
حرارت سے ۷۲ درجے فارن ہیٹ زیادہ حرارت برداشت کر سکتا
ہے۔ کیا یہ درست ہے؟“

”ہاں یہ درست ہے۔“ اس نے مجھ سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔
”لیکن آپ کے انجن زیادہ گرم ہیں۔“
میں نے اس کے ساتھ محبت نہ کی۔ صرف یہ دریافت کیا کہ آپ
کے کارخانے کا درجہ حرارت کیا ہے؟“

”تقریباً ۷۵ ڈگری فارن ہیٹ۔“
”ٹھیک ہے۔“ میں نے جواب دیا۔ ”اگر کمرے کا درجہ حرارت
۷۵ ہے تو اس میں ۷۲ درجے اور جمع کر لیجئے تو ۱۴۷ درجے فارن ہیٹ
بنے۔ اب یہ بتائیے کہ اگر آپ ۱۴۷ درجے فارن ہیٹ پر کھوتے ہوئے
پانی میں اپنا ہاتھ ڈبوئیں گے تو کیا وہ جلے گا نہیں؟“
اس بار بھی اُسے ”ہاں“ کہتے بن پڑی۔

میں نے تجویز پیش کی۔ ”تو کیا یہ بہتر نہ ہوگا کہ آپ اپنا ہاتھ انجنوں
سے ذرا دور ہی رکھیں۔“

اس نے تسلیم کر لیا۔ ”آپ درست فرماتے ہیں۔“ اس کے بعد
ہم مقوڑی دیر ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے۔ پھر انہوں نے اپنے سکرٹری
کو بلا لیا اور ہمیں اگلے مہینے کے لئے تقریباً ایک لاکھ چالیس ہزار روپے

کا اڑھار دیا۔
 میں نے کئی سال تک لاکھوں روپوں کی تجارت سے محروم رہ کر
 یہ بات سیکھی کہ حجت اور نگرار سے کچھ حاصل نہیں۔ دوسرے آدمی کے
 نقطہ نظر سے چیزوں کو دیکھنا اور اس کے مزے سے وہاں ہاں اُکھلوانا
 بہت زیادہ نفع بخش اور بے حد دلچسپ بات ہے۔

حکیم سقراط شہر ایقھنز کے بھنورے تھے۔ وہ نہایت جید
 بزرگ واقع ہوئے تھے۔ حالانکہ وہ ننگے پاؤں پھر کرتے تھے۔ ان
 کی عمر چالیس سال کی ہو گئی تھی۔ ان کا سر گنجا ہو گیا تھا اور انہوں نے
 ایک انیس سالہ دوشیزہ سے شادی کی تھی۔ انہوں نے اپنی تھوڑی
 سی زندگی میں وہ کارہائے نمایاں انجام دیئے کہ انسانی تاریخ میں بہت
 کم لوگوں نے انجام دیئے ہوں گے۔ انہوں نے انسانی خیالات کی رو کو
 یکسر بدل کر رکھ دیا۔ آج ان کی وفات کو تیس سو سال ہوئے ہیں۔ لیکن
 ان کا نام آج تک بڑی عزت کے ساتھ لیا جاتا ہے اور وہ دنیا کے
 اُن دو چار دانوں میں سے ہیں جنہوں نے اس بے چین و متقرار
 دنیا کو روشنی اور اُمید کا پیغام دیا۔

ان کا طریق کار کیا تھا؟ کیا وہ لوگوں سے یہ کہا کرتے تھے۔ ”تم
 غلطی پر ہو“ تو بہ سمجھئے۔ حکیم سقراط سے یہ ناممکن تھا۔ وہ نہایت
 بردبار تھے۔ ان کا طریق کار طریق سقراط کے نام سے مشہور ہے۔
 اس کی بنیاد اپنے حریف سے، ہارنیل میں جواب لینے پر تھی۔ وہ
 ایسے سوالات کرتے تھے۔ جن پر ان کے مخالفین بھی رضامندی کا اظہار
 کرتے۔ وہ اپنے سوالوں کے جوابات برابر اثبات میں لئے جاتے تھے۔

وہ کافی مقدار میں 'ہاں' ہاں' میں جوابات حاصل کریتے وہ مسلسل ایسے سوال کئے جاتے کہ ان کے حریف غیر شہودی طور پر سقراط کی اس رائے سے متفق ہو جاتا۔ جس سے وہ چند منٹ پیشتر سستی سے انکار کر رہا تھا۔

آئندہ ہم کسی شخص کو یہ بتانا چاہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو ہمیں نیلے پاؤں پھرنے والے سقراط کو ہمیں بھولنا چاہیے۔ اپنے حریف کے ساتھ نرمی سے بات کرنا چاہئے اور ایسے سوالات کرنے چاہئیں۔ جن کا جواب وہ "ہاں" میں دے سکے۔

ایک چینی کہاوت یہ ہے :

”آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے“

متذیب یافتہ چینییوں نے انسانی فطرت کا پانچ ہزار سال تک مطالعہ کیا ہے اور اپنے اندر بے پناہ ذہانت پیدا کی ہے۔ ان کی یہ کہاوت کتنی اصول ہے :

”آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو پانچواں

اصول یہ ہے :

”دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں "ہاں" کہلوائیے“

شکایات سے تیلنے کا بے ضرر نسخہ

اکثر لوگ دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ سلیزین بالخصوص اس قسم کی غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے دل کا غبار نکالنے دینا چاہتے تھے۔ وہ اپنے مسائل اور کام کے متعلق آپ سے زیادہ واقفیت رکھتا ہے۔ اس لئے آپ اس سے سوال کیجئے اور اس کی باتیں سنئے۔

اگر آپ کو اس کی کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو آپ مداخلت کرنا چاہیں گے۔ لیکن ایسا ہرگز نہ کریں۔ یہ خطرناک ہے۔ جب تک وہ اپنے امانڈے ہوئے خیالات کو اگل نہیں لیتا۔ آپ کی بات پر ہرگز گمان نہ دھرے گا۔ اس لئے صبر و تحمل اور فراخ دلی سے اس کی باتیں سنئے۔ اس کی باتوں میں گہری دلچسپی لگا اٹھار کیجئے۔ اسے اپنے خیالات پوری طرح بیان کرنے پر اکسائیے۔

کیا یہ حکمت عملی تجارت میں کام دیتی ہے؟ آئیے دیکھیں۔ ایک ایسے شخص کی کہانی سنئے جسے مجبوراً اس حکمت عملی پر عمل کرنا پڑا۔

چند سال کا ذکر ہے کہ امریکہ کے ایک بہت بڑے موٹر ساز کارخانے کے مالک اپنی موٹروں میں استعمال ہونے والے آرامشی کپڑے کے بارے میں لوگوں سے خط و کتابت کر رہے تھے۔ تین بڑے بڑے صنعت کاروں نے انہیں نمونے کے کپڑے پیش کر رکھے تھے موٹر کمپنی کے مالک ان سب کا معائنہ کر چکے تھے اور تینوں کپڑے کے صنعت کاروں کو اطلاع بھیج دی تھی مگر وہ فلاں دن اپنے نمائندے جمع ہوئے تاکہ ٹھیکہ حاصل کرنے کے لئے انہیں آخری کوشش کا موقع دیا جائے۔

ایک صنعت کار کے نمائندے مسٹر جی۔ بی۔ آر مقررہ دن وہاں پہنچے۔ اتفاق سے ان کے گلے میں سخت تکلیف تھی۔ انہوں نے میری جماعت کے سامنے اپنی کہانی بیان کرتے ہوئے کہا۔ ”جب موٹر کمپنی کے منتظمین کی کانفرنس کے سامنے پیش ہونے کی میری باری آئی تو میری تکلیف اتنی بڑھ گئی کہ میرے گلے سے ایک لفظ بھی نہ نکل سکتا تھا۔ میں زور لگا کر بات بھی بات نہ کر سکتا تھا۔ مجھے کمرے کے اندر بلا لیا گیا۔ میں بورڈ کے سامنے حاضر ہوا۔ میں نے بولنے کی بجائے کوشش کی لیکن ایک آدھ ہلکی سی چیخ کے علاوہ ایک لفظ بھی میرے گلے سے نہ نکل سکا۔“

وہ سب کے سب ایک میز کے گرد بیٹھے ہوئے تھے۔ میں نے ایک کاغذ کے ٹکڑے پر لکھ دیا۔ ”حضرات! میرا گلا بالکل بیٹھ گیا ہے۔ میں بول نہیں سکتا۔“

کمپنی کے صدر نے کہا۔ ”آپ کی طرف سے میں بات کروں گا۔“

اور انہوں نے ایسا ہی کیا۔ انہوں نے یورپ کے باقی محبروں کو ہماری
 قوم کے بھجوائے ہوئے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیاں بیان کیں۔
 میرے مال کے متعلق بڑی دلچسپ بحث چھڑ گئی اور صاحب صدر
 چونکہ میرے نمائندے تھے۔ اس لئے انہوں نے میری زبردست حمایت
 کی۔ اس بحث میں میری شرکت صرف مسکراہٹ اور سر کی جنبش اور
 چند اشاروں تک محدود رہی۔“

”اس عجیب و غریب کانفرنس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ٹھیکہ ہمیں مل گیا۔
 ٹھیکہ پچاس ہزار گز سے زائد نفیس کپڑے کا تھا۔ جس کی قیمت تقریباً
 چوبیس لاکھ روپے تھی۔ مجھے میری زندگی میں اتنی بڑی رقم کا ٹھیکہ
 کبھی نہ ملا تھا۔“

میرا خیال ہے کہ اگر میرا گلاب بیٹھا جاتا تو میں یہ ٹھیکہ کبھی حاصل
 نہ کر پاتا۔ کیونکہ میں اس سلسلے میں بالکل غلط طریقے پر سوچ رہا تھا۔ مگر
 میں بدل سکتا تو اپنی دکالت دھڑے سے مگرتا۔ اپنے بچے کی خوبیاں
 بڑھ چڑھ کر بیان کرتا۔ لیکن میرا گلاب بیٹھا گیا اور گلاب نے مجھ کو میرے
 دے نمونوں کی خوبیاں خود تلاش کیں۔ جب یہ خوبیاں انہیں خود بخود
 نظر آگئیں تو میری دکالت کی ضرورت ہی نہ رہی۔

فلے ڈلفیا کی بجلی کی کمپنی کے مینجر مسٹر جردن ایس، دیب نے اپنے
 طور پر یہ حقیقت دریافت کی۔ وہ ہسٹونیا کے علاقے میں معائنے کرتے
 پھر رہے تھے کہ انہوں نے ایک زمیندار کے نہایت خوبصورت اور
 عالیشان مکان کے پاس سے گذرتے ہوئے اس علاقے میں اپنے
 نمائندے سے سوال کیا۔ ”یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے؟“

اس کے غائب ہونے کے ساتھ جواب دیا : ” یہ بہت کمزوری
لوگ ہیں۔ آپ ان کے مغزیں کو کئی بات نہیں ٹھوس سمجھ سکتے ہیں۔
انہیں وہ کمپنی سے ناراض بھی ہیں۔ میں کو شش کر کے دیکھ چکا ہوں کچھ
حاصل حاصل نہیں ؟“

مسٹر دیب نے سوچا : ” ہو سکتا ہے۔ ان سے بات کرنا بے فائدہ
ہو۔ لیکن میں بہر حال کو شش کروں گا۔ انہوں نے مکان کے دروازے
پر دستک دی۔ دروازہ ٹھوڑا سا کھلا اور ایک بوڑھی عورت نے
باہر جھانکا۔

مسٹر دیب نے میری جماعت کو کافی سناٹے ہوئے کہا : ” جو کمپنی
اس عورت کے برے ساتھ کمپنی کے غائب ہونے کو دیکھا۔ اس نے دروازہ
بند کر لیا۔ میں نے دوبارہ دستک دی۔ اس نے پھر دروازہ کھولا اور
اب کی بار اس نے ہماری کمپنی اور ہمارے متعلق اپنے نیک خیالات کا
اظہار کرنا شروع کر دیا۔ میں نے کہا : ” معزز خاتون ! مجھے افسوس ہے کہ
میں نے آپ کو تکلیف دی۔ لیکن میں آپ کے پاس بجلی فروخت کرنے
نہیں آیا ہوں۔ میں چند اٹھے خریدنا چاہتا ہوں ؟“

اب اس نے دروازہ پھلے کی بہ نسبت زیادہ کھل دیا اور ہماری
طرف شک آمیز نظروں سے دیکھنے لگی۔

میں نے کہا : ” میں نے آپ کی اعلیٰ نسل کی مرغیاں دیکھیں تو میں
نے سوچا کہ آپ سے ایک آدھ درجن تازہ اٹھے خریدوں ؟“
اب دروازہ اور بھی زیادہ کھل گیا۔ اس عورت نے تجھ سے بھری
نظروں سے پوچھا : ” آپ کو کسی طرح معلوم کہ میری مرغیاں اعلیٰ نسل کی

ہیں؟

میں نے جواب دیا - ”میں بھی مرغیاں پالتا ہوں اور میں دعوے سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے اچھی نسل کی مرغیاں نہیں دیکھی“
 عورت کو ہم پر اب بھی شک تھا۔ اس نے کہا - ”پھر آپ اپنی مرغیوں کے اڈے کیوں نہیں استعمال کرتے؟“

میں نے جواب دیا - ”میری مرغیاں لیگ ارن نسل کی ہیں۔ وہ سفید اڈے دیتی ہیں۔ آپ لوگ تو کھانا بنانے کے ماہر ہیں۔ آپ کو تو معلوم ہے کہ کیک تیار کرنے میں سفید اڈوں کے مطلبے میں بھورے اڈے اچھے رہتے ہیں۔ میری بیوی بہترین قسم کے کیک بنانے کی بڑی مشتاق ہے۔“
 اب وہ خاتون کمرے سے نکل کر باہر آئے میں چارے سامنے آچکی تھیں اور ان کا مزاج پہلے سے بہت بدتر تھا۔ میں اس اثنا میں ادھر ادھر نظریں دوڑاتا رہا تھا اور میں نے دیکھ لیا تھا کہ ان کے فارم میں ایک خوبصورت ڈیری بھی ہے۔“

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا - ”میرے خالقون! مجھے یقین ہے کہ جتنا دیر آپ کے شوہر اپنی ڈیری سے کھاتے سہی گئے۔ آپ اس سے زیادہ اپنے مرغی خانے سے کھا لیتی ہوں گی۔“

میرے منہ پر ہنسنے لگا۔ وہ خوش ہو گئی۔ انہوں نے اپنی مرغیوں کی کھانسی خوب ذکر کیا اور کہا - ”میں یہی بات اپنے خاوند سے بار بار کہتی۔ لیکن وہ ایسے ڈھیٹے ہیں کہ میری بات کو تسلیم ہی نہیں کرتے۔ وہ ہمیں اپنا مرغی خانہ دکھانے سے کہیں۔ مرغی خانے کے معائنہ کے دوران میں اس نے کئی عجیب و غریب چیزیں دیکھیں جو اس خاتون

نے بنائی تھیں۔ میں جی بھر کر ان کی تعریف کرتا گیا اور دل کھول کر ان کی محنت کی داد دیتا رہا۔ میں نے ان مرغیوں چند غذاؤں کی سفارش کی اور انڈوں سے بچے نکالنے کے لئے مناسب درجہ حرارت کا ذکر ضرورت کا ذکر کیا۔ میں نے کئی باتوں کے متعلق ان کا مشورہ طلب کیا۔ اور ہم بہت جلد ایک دوسرے کو اپنے تجربات سننے میں لگن ہو گئے۔

”باتوں باتوں میں ان کی زبان سے نکلا۔ ”میرے چند بچے ہیں۔ اپنے مرغی خانوں میں بجلی کے بلب لگائے ہیں۔ ان کا دعویٰ ہے کہ اس سے انہیں بہت فائدہ پہنچا ہے۔ خاتون نے میرا اعلیٰ مشورہ طلب کیا کہ اپنے بچوں کی طرح وہ بھی اپنے مرغی خانے میں بجلی لگائیں تو کیا یہ ان کے لئے سمجھ مندر ہے گا؟“

دو ہفتے بعد اسی خاتون کی ڈامی تک نسل کی مرغیاں بجلی کی دودھ رشتی میں کٹ کٹ کٹا کر کرتی پھر رہی تھیں اور رات بھی ان کے لئے دن بن گیا تھا۔ اس عہد میں بجلی ہم سے خریدی تھی اور اس کی مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگی تھیں۔ ہم دونوں مطمئن تھے۔ میرے طرز عمل سے دونوں کو فائدہ پہنچا تھا۔ میں اس ملندیزی عورت کے ہاتھ بجلی پر گز فروخت نہ کر سکتا۔ اگر میں پہلے خود اس کی زبان سے بجلی کی ضرورت کے متعلق چند الفاظ نہ نکلوا دیتا؟

آپ لوگوں کے ہاتھ کچھ فروخت نہیں کر سکتے۔ آپ کا کام یہ ہے کہ آپ انہیں چیزیں خریدنے پر ابھاریں؟
حال ہی میں نیویارک ہیرلڈ ٹریبون کے اقتصادیات نمبر میں ایک

ہمت بڑا اشتہار شائع ہوا۔ اس میں نہایت مناسب قابلیت اور تجربے کے آدمی کی ضرورت کا اظہار کیا گیا تھا۔ ایک صاحب مسٹر چارلس ٹی کو بیس نے اشتہار کے جواب میں ایک عرضی دی۔ چند دنوں کے بعد انہیں خط کے ذریعے ملاقات کے لئے بلایا گیا۔ ملاقات کے لئے جانے پہلے انہوں نے کئی گھنٹے پہلے وال اسٹریٹ میں یہ معلوم کرنے میں صرف کئے کہ جس آدمی نے اسے ملازمت کے لئے بلایا تھا۔ وہ کس قسم کی شخصیت اور مزاج کا مالک ہے۔ چنانچہ ان معلومات کی بنا پر انہوں نے اسٹریٹ کے میدان میں کہا: ”مجھے آپ کی تعلیم کے ساتھ وابستہ ہو کر نہایت فخر اور خوشی ہوگی۔ کیونکہ آپ کی تعلیم ایک تاریخی ادارہ ہے۔ اس کی کوئی نظیر نہیں۔ میں جانتا ہوں کہ آج سے اٹھائیس برس پہلے آپ نے صرف ایک کمرے اور ایک اسٹیوگرافرے کام شروع کیا تھا۔ لیکن آج آپ نے اتنی عظیم الشان ترقی کر لی ہے“

تقریباً ہر کامیاب آدمی اپنی ابتدائی جدوجہد کی باتیں کرنے کا شوقین ہوتا ہے۔ اس کمپنی کے مالک کو بھی اس کا شوق تھا۔ وہ کافی دیر تک یہ بتاتے تھے کہ کس طرح انہوں نے تقریباً بیڑھ ہزار روپے اور ایک جدید نظریے کے ساتھ کام شروع کیا۔ انہوں نے بتایا کہ کس طرح انہوں نے مایوسی اور لوگوں کی مذمت کا مقابلہ کیا۔ کس طرح انہوں نے بتوار اور جھلی کے دنوں میں بھی کام کیا کس طرح انہوں نے رفتہ رفتہ تمام دفتروں پر قابو پایا اد اب وہ اس درجے پر پہنچ سکے ہیں کہ وال اسٹریٹ کے بڑے بڑے اصحاب ان کے قیمتی مشورے اور رہنمائی سے مستفیع ہونے کو آتے ہیں۔ وہ اپنی شاندار ترقی پر نازاں

تھے۔ اُن کا یہ تازہ بجا بھی تھا۔ اپنی گود شو جد و جہد کے حالات بتاتے
وقت وہ بہت مسرور نظر آتے تھے۔۔ آخر میں انہوں نے مسٹر کولیس
سے پوچھا کہ آپ کا تجربہ اور قابلیت کیا ہے اور پھر انہوں نے بے
ایک نائب کو بلایا اور کہا۔ "میرا خیال ہے کہ مجھے ایسے ہی آدمی کی
ضرورت تھی؟"

مسٹر کولیس نے اتنی زحمت گوارا کی تھی کہ وہ اس شخص کی کامیابیوں
سے واقف ہو جائیں۔ بس کے پاس وہ نوکری کرنے جا رہے تھے۔ انہوں
نے دوسرے آدمی اور اس کے ساتھی میں مہم چھی لی۔ انہوں نے اپنے
مطلب کو زیادہ وقت بولنے میں دیا۔ چنانچہ وہ اپنے مقصد میں غلط
خواہ کامیاب ہو گئے؟

یہ حقیقت ہے کہ ہمارے دوست بھی زیادہ ترمیم سے اپنی کامیابیوں
کا تذکرہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ہمارے کارناموں کو بہت کم مہم چھی
سنتے ہیں۔

فرانسیسی فلسفی لاروشے فرسائل کا قول ہے: "اگر آپ کو دوسرے
تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کی کوشش کیجئے۔ اگر آپ دوست
چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجئے؟"

یہ بات کیوں سچی ہے؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے
جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتا ہے اور جب ہم
ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتا ہے
ان میں ہمارے خلاف حسد پیدا ہوتا ہے۔

اہل جہنم کی ایک کہارت ہے: "پہلی خوشی وہ کہنے خوشی ہوتی ہے

جو ہمیں ان لوگوں کو مصیبت میں دیکھ کر حاصل ہوتی ہے جن سے ہم حد کرتے ہیں ؟

دوسرے لفظوں میں یہی خوشی وہ ہوتی ہے جو ہم دوسروں کو مصیبت میں دیکھ کر محسوس کرتے ہیں ؟

شاید آپ کے بعض دوست آپ کی کلیاہوں کی بجائے آپ کی نا کامیوں پر زیادہ خوش ہوتے ہیں ۔

لہذا ہمیں اپنے کارناموں کا بہت کم تذکرہ کرنا چاہئے ۔ ہمیں اعتدال پسندی سے کام لینا چاہئے ۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے ۔ مسٹر اردن کا ب اس طریقے پر پوری طرح کاربند تھے ۔ ایک مرتبہ وہ عدالت میں گواہی دینے کے گئے تو ایک وکیل نے ان سے کہا :

”میرے خیال میں آپ وہی مسٹر کاب ہیں جو امریکہ کے بہت بڑے ادیب ہیں ۔ کیا یہ بات ٹھیک ہے ؟“

مسٹر کاب نے جواب دیا : ”شاید میں اتنا لائق نہیں جتنا کہ میں خوش قسمت ہوں ؟“

ہمیں اعتدال پسند اور منکر المزاج سہنا چاہئے ۔ کیونکہ ہم اور آپ کوئی مستقل کٹی چیز نہیں ۔ ہم سب چل بیس گے اور ایک سوسائٹی دنیا ہمارا ہم تک بھول جائے گی ۔ زندگی بہت مختصر ہے ۔ پھر دوسروں کے سامنے اپنی بڑائی میں دقت کیوں ضائع کریں ۔ دوسروں کو بات کرنے پر کیوں ابھاریں ۔ اس بات پر ذرا احتیاط دیجئے ۔ آپ کے پاس بڑے مایہ کو آخر سے ہی کیا ۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو پاگل بننے سے کیا چیز بچائے ہوئے ہے ؟ وہ بہت ہی معمولی شے ہے ۔ آپ کے ایک غلو

میں شفا ش برابر آیوڈین، اگر کوئی ڈاکٹر آپ کے گردن والے غمد کو
 چیرے اور ان میں جو ذرا سی آیوڈین نکال لے تو آپ مند پاگل ہو جائیگا
 آپ امیہا گل خانے کے درمیان ذرا سی آیوڈین حاصل ہے۔ جو ہر ازار
 کے دوا فروش سے دوپہتے ہیں خریدی جاسکتی ہے۔ وہ آیوڈین جس
 کی قیمت تینے کا ایک اونے سکر ہے۔ یہ کوئی اتنی بڑی چیز تو نہیں جس
 کے لئے آپ ساری عمر بد مزگی، ناکامی اور بے آرامی منول جیتے پھریں۔
 چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔ تو قصداً
 اصل یہ ہے:
 دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

کیا آپ اس خیال کے مقابلے میں جو کوئی دوسرا شخص چاندی کے
 تختل میں لٹک کر پیش کرے۔ آپ اپنے دریافت کردہ خیال پر زیادہ
 ایمان نہیں رکھتے؟ اگر ایسا ہے۔ تو کیا اپنے خیالات کا کوئی نم کو دوسروں
 کے گلوں میں نہ برستی ٹھونسنا ہر انہیں؟ کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ صرف تجویزیں

پیش کریں تاکہ دوسرے شخص کو خود بخود نتیجہ نکلانے کا موقع مل سکے۔
 مثال کے طور پر میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈولف
 سلٹر کو ایک دفعہ اچانک یہ ضرورت پیش آئی کہ وہ موٹر دی کے سیلز
 مینوں میں جو بالکل غیر منظم اور بے حوصلہ ہو رہے تھے۔ ایک نئی روح
 پھونکیں۔ انہوں نے تمام سیلز مینوں کا ایک جلسہ طلب کیا اور ان
 سے پوچھا۔ ”آپ حضرات مجھ سے کیا توقع رکھتے ہیں؟ لوگ اپنی اپنی تجویز
 بتاتے تھے اور وہ بلیک بورڈ پر انہیں لکھتے گئے۔ اس کے بعد انہوں
 نے کہا۔ ”آپ کو جو توقعات مجھ سے ہیں۔ میں انہیں پورا کروں گا۔ اب
 آپ یہ بتائیے کہ میں آپ سے کیا توقع رکھوں؟“ انہوں نے فوراً جواب
 دیا۔ ”دفاعداری، ایمانداری، اجتہاد، حوصلہ، اشتراک عمل، روزانہ آٹھ
 گھنٹہ کی سخت محنت۔“ ایک نے تو چودہ گھنٹہ کام کرنے کی پیشکش
 کی۔ یہ اجلاس ایک نئے حوصلے اور نئی اہمیت کے ساتھ برخاست ہوا
 مسٹر سلٹر نے بتایا کہ اب بکری میں اضافہ پہلے سے بہت
 زیادہ اور قابلِ فخر ہے۔

انہوں نے مجھ سے کہا۔ ”سیلز مینوں نے میرے ساتھ ایک طرح
 کا اخلاقی سروا کیا تھا۔ جب تک میں اپنے وعدے پر قائم رہا۔ وہ
 بھی اپنے وعدے پر جمے رہے۔ انہیں جھکا کر ان کی خواہشات اور
 توقعات دریافت کرنا ایک ایسا تیر تھا جو کھٹک نسلانے پر بیٹھا۔
 کوئی آدمی یہ سننا گوارا نہیں کرتا۔ تم خریدو، یہ کرو، یہ نہ کرو۔“
 ہم سب یہ محسوس کرنا پسند کریں گے کہ جو کچھ بھی ہم خرید رہے ہیں وہ
 اپنی مرضی سے خرید رہے ہیں اور ہم اپنے ہی نظریات پر عمل پیرا ہیں۔ ہم

چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ ہم سے پوچھیں کہ ہماری خواہشات، تمناؤں اور خیالات کیا ہیں۔

مثال کے طور پر پوچھیں دلین کا قہر لیجئے۔ انہوں نے ہزاروں لاکھوں روپوں کے منافع سے ہاتھ دھوئے کے بعد اس حقیقت کو پایا تھا۔

مسٹر دلین ایک ایسے اسٹوڈیو میں اپنے ڈیزائن فروخت کرتے ہیں جو نئے اسٹائل رائج کرنے والوں اور ہار جات بنانے والوں کے لئے نئے نمونے تیار کرتا ہے۔ مسٹر دلین کا کتا ہے کہ متواتر تین سال تک وہ نیویارک کے ایک بہت بڑے ماہرین فیشن کے یہاں بیٹھے ایک بار جاتے تھے۔ انہوں نے مجھ سے کبھی کوئی خاکہ نہیں خریدا۔ وہ ہمیشہ میرے خاکوں کو غور سے دیکھتے اور کہتے۔ ”مسٹر دلین! ہم آج بھی ہم خیال نہیں ہو پاتے۔“

ڈیڑھ سو بار ناکامی کا منہ دیکھ چکے کے بعد مسٹر دلین کو خیال آیا ”ہو نہ ہو میرا خیال زنگ آلود ہو چکا ہے؟“ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ بیٹھے ہیں ایک آدمی کو متاثر کرنے، نئے خیالات اور نئے روح کو بیدار کرنے کے اصولوں کا مطالعہ کریں گے۔“

ان کے دل میں نیا طریق کار اختیار کرنے کی امنگ پیدا ہوئی۔ انہوں نے چھ سات ادھرے خاکے اٹھائے اور اس مشہور ماہرین کے دفتر میں چلے گئے۔ انہوں نے کہا۔ ”میں آپ سے مشورہ لینے آیا ہوں۔ امید ہے۔ آپ میری مدد فرمائیں گے اور مجھے معمول فرمائیں گے، یہ چند نامکمل خاکے ہیں۔ کیا آپ مجھے یہ بتانے کا زحمت گوارا

فرمائیں گے کہ میں ان کو کس طرح پایہ تکمیل تک پہنچاؤں کہ یہ آپ کے کسی کام آسکیں؟

ماہریشن لمحہ بھر عیب چاہ ان خاکوں کو دیکھنے کے بعد بولے۔
”مسٹر ویسٹن، ان خاکوں کو کچھ روز کے لئے میس چھوڑ جائیے پھر کسی دن اگر مجھ سے ملے“

مسٹر ویسٹن تین دن کے بعد وہاں گئے۔ ان صاحب کی تجاویز حاصل کیں۔ اپنے اسٹریو میں خاک کے واپس لے آئے اور انہیں اپنے خریدار کے حسب منشا مکمل کر دیا۔ نتیجہ؟ وہ سب خاک کے خرید لئے گئے۔

یہ آج سے نو ماہ پہلے کی بات ہے۔ اس وقت سے لے کر آج تک وہ خریداریے بیسیوں خاک کے خرید چکے ہیں جو انہیں کی تجویزوں کے مطابق تیار کئے گئے ہیں۔ ان سے ہر معاملے میں مسٹر ویسٹن کو ساڑھے چھ ہزار روپے کی خالص آمدنی ہوئی ہے۔ مسٹر ویسٹن نے کہا اب مجھے اپنی ناکامی کی وجہ سمجھ میں آگئی ہے۔ میں اس خریدار پر یہ زور دیتا رہا۔ ”آپ کو یہ خریدنا چاہیے“ — وہ خریدنا چاہیے۔ اب میں اس کے بالکل برعکس عمل کرتا ہوں۔ میں اپنے گاہکوں کی تجویز حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہوں اور وہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ خود وہ نے ڈیزائن تخلیق کر رہے ہیں اور حقیقت بھی یہی ہے۔ میں اب انہیں ڈیزائن خریدنے پر مجبور نہیں کرتا بلکہ وہ خود خریدتے ہیں۔ جب حقوڈور روز ویلٹ نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے ایک غیر معمولی کارنامہ سر انجام دیا۔

جب کبھی کسی اہم عہدے پر تقرری کرنا ہوتی۔ تو اسمبلی کے ممبروں کی سفارشات طلب کرتے ہیں۔ وہ فرماتے ہیں۔ ”پہلے پہل وہ کسی ایسے ناکارہ پارٹی ممبر کا نام تجویز کرتے جس کی ”پرورش“ کیفریت ہوتی۔ میں انہیں بتانا کہ ایسے شخص کو ایسے اہم منصب پر مقرر اچھی سیات نہیں۔ عوام اس تقرر کو پسند نہیں کریں گے“

”اس کے بعد وہ ایک ایسے پارٹی ممبر کا نام تجویز کر دیتے جو پارٹی کے کسی نہ کسی عہدے پر عرصے سے فائز چلا آتا تھا۔ وہ عموماً ایسا شخص ہوتا جو اگر اس نئے عہدے کے لئے موزوں نہ ہوتا تو ہر ابھی نہ ہوتا۔ میں انہیں بتانا کہ ایسا آدمی عوام کے توقعات پر پورا نہیں اتر سکیگا۔ میں ان سے عرض کرتا کہ آپ کسی اور موزوں اور قابل شخص کا نام تجویز کریں۔ تیسری مرتبہ وہ ایک ایسے شخص کا نام لیتے جو بالکل موزوں تو نہ ہوتا۔ لیکن اس منصب کے لئے غیر موزوں بھی نہ ہوتا“

”میں ان کا شکریہ ادا کرتا اور درخواست کرتا کہ ایک بار اور کوشش کریں اور ان کی چوتھی تجویز قابل قبول ہوتی۔ اب کہ وہ ایسے آدمی کا نام لیتے جسے خود میں نے انتخاب کیا ہوتا۔ میں ان کے اس تعاون کا شکریہ ادا کرتا۔ اور اس آدمی کا تقرر کر دیتا۔ اس منصب تقرر کی شہرت اور نیک نامی انہیں کی طرف منسوب کر دیتا۔ میں ان سے کہتا کہ میں نے یہ کام انہیں خوش کرنے کے لئے کیا ہے اور اب ان کا فرض ہے کہ میری خوشنودی کا خیال رکھیں“

”اور وہ واقعی میری خوشنودی کا خیال رکھتے۔ وہ میری انقلابی اصلاحات کی حمایت کرتے۔ سول سروس بل اور حقوق یافتہ شہریوں کا

ٹیکس بل بھی میں نے اسی طرح پاس کرائے :
 یاد رکھئے - روز ویلٹ دوسرے لوگوں کا مشورہ حاصل کرنے
 کے لئے کتنی کوشش کرتے تھے اور ان کے مشوروں کا کتنا احترام
 کرتے تھے - جب وہ کوئی نئی تقرری کرنے کو سیاسی لیڈروں کو یا احکام
 دلا دیتے تھے کہ یہ انتخاب روز ویلٹ کا نہیں بلکہ ان کا اپنا ہے -

لائگ آئی لیٹ کے ایک کارندوں نے یہی طریقہ ایک پرانی کار
 مسٹر اسکاٹس مین کے ہاتھ فروخت کرنے میں اختیار کیا - وہ مسٹر اسکاٹس
 مین کو متعدد کاریں دکھا چکے تھے - لیکن ہر بار کوئی نہ کوئی نقص نکال
 دیا جاتا تھا - کوئی چھوٹی ہوتی - کوئی بڑی - کسی کی گدیوں پر کا کپڑا بوسیدہ
 ہوتا تو کسی کی قیمت بہت زیادہ ہوتی - قیمت تو تقریباً ہر کار کی زیادہ
 ہوتی - اس موقع پر اس تاجر نے جو میری جماعت کے ایک رکن ہوتے
 ہم سے امداد کی درخواست کی -

ہم نے انہیں مشورہ دیا کہ وہ بیچنے کے بجائے انہیں خود خریدنے
 دیں - کسی کو بتانے کے بجائے کہ ”تم یہ کرو - یہ نہ کرو“ بہتر ہے کہ وہ
 خود آپ کو بتائے کہ وہ کیا کرنا چاہتا ہے - اسے یہ احساس دلائیں کہ
 وہ اپنی مرضی پر عمل رہا ہے -

یہ بات انہیں اچھی لگی - اس لئے انہوں نے چند دن بعد یہی طریقہ
 اختیار کیا - ایک گاڑی اپنی کار کے بدلے نئی کار خریدنا چاہتے تھے - تاجر
 کو معلوم تھا کہ یہ کار مسٹر اسکاٹس مین کو پسند آ سکتی ہے - اس لئے انہوں
 نے انہیں لکھا اور مسٹر اسکاٹس مین سے درخواست کی کہ وہ تشریف لائیں
 اور اپنا قیمتی مشورہ دے کہ ممنون فرمائیں -

جب اسکالٹس جی صاحب تشریف لائے تو تاجر نے ان سے کہا۔
 ”آپ بڑے سمجھدار خریدار ہیں۔ آپ کو کاموں کی قدر و قیمت معلوم
 ہے۔ خدا اس کار کو دیکھیں اور بتائیں مگر یہ کار خریدنا کہاں تک منافع بخش
 ہو گا؟

اسکالٹس جی کے چہرے پر تبسم رقص کرنے لگا اور کہیں نہ ہوتا۔
 آخر ان کی قابلیت کا اعتراف کیا جا رہا تھا اور ان کا مشورہ طلب
 کیا جا رہا تھا۔ انہوں نے چند میل تک کار چلا کر آزمائش کی اور واپسی
 آکے کہا۔ ”اگر آپ اس کار کو بارہ سو میں خریدیں تو آپ منافع میں
 رہیں گے۔“

تاجر نے کہا۔ ”اگر میں اسے اس قیمت پر خرید لوں تو کیا آپ اسے
 خریدنا پسند کریں گے؟“ بارہ سو؟ جی ہاں۔ یہ اس کی اپنی رائے تھی،
 اس کا اپنا جائزہ تھا۔ چنانچہ یہ سودا جھٹ پٹ طے پا گیا۔
 یہی طریقہ انہیں رے کے سامان بنانے والے ایک صنعت کار
 نے استعمال کیا اور اپنا سامان ایک بہت بڑے ہسپتال میں فروخت
 کرنے میں کامیاب ہو گئے۔ اس ہسپتال میں توسیع ہو رہی تھی اور اسے
 امریکہ بھر میں ایکس رے کا لائٹنی ہسپتال بنایا جا رہا تھا۔ ایکس رے کے
 شعبہ کے انچارج سٹریٹل تھے۔ سلیز میں ہر وقت ان کے پیچھے بڑے
 دہتے تھے اور ہر ایک اپنے سامان کی تعریفوں کے پل باندھ رہا ہوتا تھا
 لیکن ان میں ایک صنعت کار زیادہ ہوشیار تھے اور انہیں ان
 کے استعمال کا سامان پوری طرح معلوم تھا۔ انہوں نے کچھ اس قسم کا خط لکھا:
 ”حال ہی میں ہمارے کارخانے میں ایکس رے کا سامان تیار کرنے

کی نیشنل نصاب ہوئی ہے۔ ان مشینوں کی پہلی قسط ابھی ہمارے ہاں رسکوفر میں پہنچی ہے۔ ہمارے خیال میں مشینیں ابھی بالکل صحیح نہیں ہیں۔ چنانچہ ہم ان میں ترمیم کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ وقت نکال کر ہمارے دفتر میں تشریف لاسکیں اور ان میں مناسب ترمیم و اصلاح کے متعلق اپنی قیمتی رائے سے مستفید فرما سکیں تو ہم بے حد ممنون ہوں گے۔ ہم چاہتے ہیں کہ مشینیں آپ کے پیشے کی زیادہ سے زیادہ خدمت بجا لاسکیں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ بے حد معروف انسان ہیں۔ اس لئے آپ جو بھی وقت مقرر فرمائیں گے اس وقت میں آپ کے لئے کامیاب دوا ڈاکٹر ایبل نے میری جماعت کو کافی سناٹے ہوئے کہا۔ مجھے یہ خط ملا تو میری حیرانی کی کوئی حد نہ رہی۔ لیکن مجھے حیرانی کے ساتھ خوشی بھی ہوئی۔ اس سے پہلے ایک رسکے صنعت کار نے میری رائے کو بوجھتی تھی۔ مجھے اپنی اہمیت کا کافی احساس ہوا۔ اس ہفتے مجھے رات کو بھی فرصت نہ تھی۔ لیکن میں نے ان مشینوں کا معائنہ کرنے کی غرض سے ایک دعوت منسوخ کر دی۔ میں نے ان مشینوں کا جتنا زیادہ معائنہ کیا اتنا ہی وہ مجھے زیادہ پسند آئیں۔

”کسی شخص نے وہ مشینیں میرے ہاتھ بیچنے کی کوشش نہیں کی تھی۔ مجھے یوں لگا کہ ان مشینوں کو میں اپنی مرضی سے خرید رہا ہوں مجھے ان میں بہت زیادہ خوبیاں نظر آئیں اور میں نے انہی مشینوں کو اپنے ہسپتال میں نصب کر لیا۔“

جن دنوں دو ڈورسین امریکہ کے صدر تھے۔ کرنل ہائوس نے ان سے اور بین الاقوامی معاملات میں بہت زیادہ اثر و سرخ رکھتے تھے۔

دس اپنی کابینہ کے ممبروں کے مقابلے میں کرنل ہاؤس کے ساتھ زیادہ صلاح مشورہ کیا کرتے تھے۔

کرنل ہاؤس صدر صاحب کو کس طرح متاثر کئے ہوئے تھے خوش قسمتی سے ہاؤس صاحب نے خود اس طریقے کا ذکر آرٹھر سمٹھ صاحب سے کیا تھا اور سمٹھ صاحب نے اخبار "سیٹر ڈے ایوننگ پوسٹ" میں شائع شدہ اپنے ایک مقالے میں اس کا ذکر کر رکھا ہے۔

کرنل ہاؤس نے کہا: "صدر صاحب سے میری شناسائی ہوئی۔ تو مجھے معلوم ہوا کہ انہیں ہم خیال بننا ہو تو اپنا خیال رفتہ رفتہ ان کے ذہن میں بٹھانا چاہئے۔ اس خیال کو اس طرح پیش کیا جائے کہ انہیں دلچسپ معلوم ہو اور وہ خود بخود اسی کے متعلق سوچنے لگیں۔ اتفاق سے یہ طریقہ پہلی ہی بار کامیاب رہا۔ میں ان کے پاس جا جا کر انہیں ایک خاص پالیسی اختیار کرنے کے لئے ابھارتا رہا تھا۔ لیکن وہ اس پالیسی کو پسند نہ کرتے تھے۔ لیکن اس وقت میری حیرانی کی کوئی انتہاء نہ رہی جب وہ ایک دعوت کے ساتھ موقع پر میرے ہی خیالات کو اپنا بنا کر پیش کر رہے تھے۔"

کیا ہاؤس صاحب کا طریق کار یہ ہو گا کہ وہ جب سے یوں مخاطب ہوئے ہوں گے۔ "یہ خیال آپ کا نہیں۔ یہ تو میرا ہے۔" ہرگز نہیں۔ ہاؤس صاحب ایسی غلطی ہرگز نہیں کر سکتے تھے۔ وہ بہت زیادہ سمجھدار تھے۔ شاہاشی کے بھوکے نہیں تھے۔ انہیں نتائج سے غرض تھی۔ اس لئے انہوں نے اس سے بڑھ کر یہ کیا کہ دس صاحب کے سال کی سرعام تعریف کی۔

یاد رکھئے۔ ہم جی لوگوں سے کل ملنے والے ہیں۔ وہ صد دوست
جیسے ہی انسان ہیں۔ اس لئے ہمیں کرنل صاحب کا ہی طریقہ اختیار کرنا
چاہئے۔

چند سال ہوئے۔ ایک صاحب نے یہی اصول مجھ پر آزمایا اور میری
ہمدردیاں حاصل کر لیں۔ ان دنوں میرا سیر و تقریر اور مچھلی کے شکار کا پروگرام
تھا۔ میں نے سیاحوں کی رہنمائی کرنے والے دفتر کو مطلوبہ اطلاعات کے
لئے خط لکھا۔ انہوں نے فوراً میرا نام اور پتہ شائع کر دیا اور تقویرے
ہی دنوں بعد میرے پاس سیر و سیاحت کرانے والے لوگوں اور تنظیموں
کے میسیدوں خطوط، کتابچے اور شائع شدہ سنڈیس وغیرہ پہنچے گئیں۔ میں
حیران و پریشان رہ گیا۔ میرے لئے انتخاب کرنا مشکل ہو گیا۔ اس وقت
ایک کیمپ کے مالک نے بڑی چالاکی سے کلام لیا۔ انہوں نے میرے پاس
نیویارک کے ہمت سے اصحاب کے نام اور ٹیلیفون نمبرز بھیج دئے اور
مجھ سے کہا کہ وہ ان کی خدمت کر چکے ہیں۔ آپ چاہیں تو ان کو فون کر لیں
کہ انہوں نے مجھے کیا کچھ معاوضہ دیا۔ اس کے بعد آپ جو مناسب سمجھیں
مجھے ادا کر دیں۔“

”حدیہ ہوئی کہ ان میں سے ایک صاحب میرے واقف نکلے میں
نے ایس فون کیا، ان سے ہر قسم کی اطلاعات حاصل کر کے تسلی کر لی
میں نے کیمپ کے مالک کے نام تار دے دیا کہ میں فلاں تاریخ کو پہنچ
رہا ہوں۔“

دوسرے لوگ بیچنے کی کوشش کر رہے تھے۔ اس شخص نے مجھے یہ
موقع دیا کہ میں خود خریدوں۔ وہ کامیاب رہا۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو

اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ساتواں اصول یہ ہے :
 اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس
 کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے ۔
 آج سے پچیس سو سال پہلے چین کے ایک رشی لاڈی نے چند
 مفید باتیں کہی تھیں ۔ اس کتاب کے قارئین آج بھی ان سے فائدہ اٹھا
 سکتے ہیں ۔ وہ ندیس اقوال یہ ہیں :

دریا اور سمندر، سینکڑوں پہاڑی ندی نالوں سے اس لئے
 خراج وصول کرتے ہیں کہ وہ ان سے تھلی سطح پر بہتے ہیں ۔ اپنی اس
 انکساری کے سبب وہ تمام پہاڑی ندی نالوں پر حکومت کرتے ہیں ۔
 اسی طرح درویش لوگ جو عام انسانوں سے برتری حاصل کرنا
 چاہتے ہیں ۔ وہ لوگوں کے پیچھے چلتے ہیں ۔ یہی وجہ ہے کہ درویشوں کا
 مقام تمام لوگوں سے بہت بلند ہو ۔ لوگ ان کا بوجھ محسوس نہیں کرتے
 اور اس وجہ سے وہ ان سے حسد بھی نہیں کرتے ۔

ایک معجزہ نما اصول

یاد رکھئے کہ آپ کا مخاطب سر اسر غلطی پر ہو سکتا ہے ۔ لیکن وہ اپنے

آپ کو ایسا ہرگز نہیں سمجھتا۔ اس کی مذمت نہ کیجئے۔ مذمت تو ہر بیوقوف کر سکتا ہے۔ اسے سمجھنے کی کوشش کیجئے۔ صرف سمجھدار، متحمل مزاج اور اعلیٰ صفات کے افراد ہی دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہر انسان کی سوچ اور فعل کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اس راز دنیا کو ڈھونڈ نکالئے۔ آپ پر اس کے اعمال بلکہ اس کی ساری شخصیت واضح ہو جائے گی۔

آپ ایجا نداری کے ساتھ یہ کوشش کیجئے کہ اپنے آپ کو اپنے مخاطب کی جگہ رکھ کر سوچیں۔

اگر آپ اپنے دل سے یہ سوال کریں گے۔ ”اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میرے احساسات اور ردِ عمل کیا ہوتے؟“ تو آپ کا کام بہت آسان ہو جائے گا اور آپ فغول کوفت سے بھی بچ جائیں گے۔ کیونکہ ”اگر ہمیں یہ پسند ہو تو ہم نتیجے کو بھی پسند کریں گے“ اس کے علاوہ انسانی تعلقات کے بارے میں ہمارے علم میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔

سر کیبنٹھ ایم گوڈ اپنی کتاب ”لوگوں کو سونے میں کیسے بدلا جائے“ میں فطراز ہیں۔ ”ایک منط کے لئے توقف کیجئے۔ ذرا ٹھہر کر غور کیجئے۔“ آپ اپنے معاملات میں کتنی گہری دلچسپی رکھتے ہیں اور اس کے مقابلے میں دوسروں کے معاملات کو کس طرح سرسری نظر سے دیکھتے ہیں۔ اس بات کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیجئے کہ دنیا کا ہر شخص آپ ہی کی طرح سمجھا رہا ہے۔ اگر آپ یہ جان جائیں گے تو آپ نکتوں اور روز ویلٹ کی طرح دنیا کے ہر کام کی بنیاد کو پا جائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ، یہ جان

ہیں گے کہ لوگوں سے کامیاب طرز سلوک کی بنیاد دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھ دے سے سمجھنے کی کوشش پر ہے ؟

میں نے کچھ سال سے اپنی فرصت کا زیادہ تر وقت اپنے گھر کے ایک قریبی پارک میں سیر کرنے اور گھوڑے کی سواری میں گزارا ہے۔ میں قدیم پرستوں کی طرح ایک صنوبر کے درخت کی پوجا کرتا تھا۔ اس تلے جب آٹے سال میں بے شمار چھوٹے چھوٹے درختوں اور جھاڑیوں کو آگ میں بھسم ہونے دیکھنا تو بہت ملوں ہو جاتا تھا۔ یہ آگ سگریٹ کے جلنے ہوئے ٹکڑیوں کو جنگل میں لاپرواہی سے پھینک دینے سے نہیں لگتی تھی۔ بلکہ یہ آگ عام طور پر وہ نوجوان لگاتے تھے جو پارک میں سیر و تفریح کے لئے جاتے تھے۔ اور درختوں کے نیچے اپنے ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے۔ بعض اوقات آگ اس قدر بھڑکنی کہ اس کے شعلوں کو بجھانے کے لئے آگ بجھانے والے دسنے کو بلانا پڑتا تھا۔

پارک کے کنارے ایک تختی آویزاں تھی۔ اس پر لکھا تھا کہ آگ لگانے والے جرمے اور قید کی سزا کے مستوجب ہوں گے۔ یہ تختی ایک الگ ٹھلکے گوشے میں تھی۔ نوجوان اسے دیکھ نہیں سکتے تھے۔ ایک گھنٹہ سوار سپاہی پارک کی گمرانی کے لئے مقرر تھا لیکن وہ اپنے فرائض کو ایمانداری کے ساتھ نہیں نبھاتا تھا۔ آگ تقریباً ہر موسم میں لگتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ میں نے جب آگ بجڑکتی ہوئی دیکھی تو بھاگا بھاگا ایک سپاہی کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ آگ بجھائے ورنہ آگ کا فوہ آگ بجھانے میں نہیں ہے۔ اس نے جواب دیا۔ ”یہ میرا کام نہیں کیونکہ پارک میرے حلقے میں نہیں ہے“ مجھے ہمت ملی ہوئی اور مجھے بھی آیا۔

اس واقعے کے بعد جب کبھی میں اس پارک میں گھوڑے کی اسواری کا لطف اٹھانے جاتا تو اس قومی جاہلاد کے تحفظ کے فرائض اپنے ذمے لیتا۔ ابتدا میں مجھ سے یہ غلطی ہرئی کہ میں نے نوجوانوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی ذرا بھی کوشش نہیں کی۔ جب میں درختوں کے تلے آگ جلتی دیکھتا تو مجھے اتنا دکھ ہوتا اور صبح قدم اٹھانے کی بے تابی میں ہمیشہ غلط قدم اٹھاتا۔ میں گھوڑے پر بیٹھا نوجوانوں کے قریب جاتا۔ ان سے کتا کر اس طرح آگ جلانے کے جرم میں انہیں قید کی سزا مل سکتی ہے اور پھر نکلنا لہجہ میں کتا۔ اب مجھاد دلا اگر وہ میری بات نہ مانتے تو میں انہیں گرفتار کرانے کی دھمکی دیتا۔ میں بغیر ان کی تیت جانے اپنے دل کی بھڑاس نکالتا رہتا۔

نتیجہ؟ یہی کہ نوجوان کتنا تو مان جاتے لیکن بڑے جبر اور نفرت کے ساتھ۔ مجھے یقین ہے کہ ٹیرے پاڑی کے عقب میں پہلے جانے کے بعد وہ دوبارہ آگ جلا لیتے ہوں گے اور انتقاماً پارک کو جلا کر بھسم کرنے کے ارادے مزید باندھتے ہوں گے۔

لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ میں نے انسانی فطرت کی متعلق اپنے علم میں اضافہ کیا، حکمتِ علی سے کام لینا سیکھا اور دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات پر غور کرنے کا رجحان پیدا کیا۔ اس تبدیلی کے بعد میں جب بھی پارک میں آگ جلتی دیکھتا تو اپنے گھوڑے کو ایڑ لگا کر سریٹ ان کے قریب جا پہنچتا اور اس طرح بات کرتا۔

”خوب رنگ رلیاں منا رہے ہو جہالو۔ وہ پر کے لئے کیا پکا رہے ہو؟ میں تمہاری طرح نوجوان تھا تو اپنے ہاتھ سے کھانا پکا کر بہت

خوش ہوتا تھا ادب اب بھی کبھی کبھی میرا دل چاہتا ہے کہ باہر جا کر خود لوگ
 بلائیں اور اپنے ہاتھ سے کھانا لگا کر کھاویں۔ لیکن اس پارک میں آگ جلانا
 خطرے سے خالی نہیں۔ مجھے معلوم ہے کہ آپ لوگ کسی قسم کا نقصان
 کرنے کا ارادہ نہیں رکھتے۔ لیکن بعض دوسرے لوجوان آپ کی طرح احتیاط
 نہیں کرتے۔ وہ آتے ہیں اور یہاں پہلے بھی آگ کے نشانات دیکھتے
 ہیں تو خود بھی آگ روشن کر لیتے ہیں۔ لیکن گھر جانے سے پہلے اسے
 بجھانا بھول جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آگ خشک پتوں میں پھیل
 جاتی ہے اور درخت جل جاتے ہیں۔ اگر ہم نے احتیاط نہ برتی تو لیکڑیاں
 یہاں ایک درخت بھی نظر نہ آسکے گا۔ یہاں آگ جلانے کے جرم میں
 جیل بھیجا جاسکتا ہے۔ لیکن یہ نہ سمجھو کہ میں کوئی دھمکی دے رہا ہوں یا
 تمہارے رنگ میں بھنگ ڈالنا چاہتا ہوں۔ میں تو یہ چاہتا ہوں کہ
 آپ لوگ دل کھول کر خوشی منائیں لیکن اگر آپ ابھی سے خشک پتوں
 کو اکٹھا کر کے آگ سے پہلے دور آٹھا پھینکس تو اچھا ہوگا۔ اور مجھے توقع
 ہے کہ آپ گھر جانے سے پہلے آگ پر کافی مٹی ڈال جائیں گے۔ ایک بات
 اور۔ آپ آئندہ یہاں سیر و تفریح کے لئے آئیں تو کیا اس پہاڑی
 کے اوپر ریت کے گڑھے میں آگ جلانا مناسب نہیں ہوگا؟ آگ یہاں
 زیادہ نقصان نہیں پہنچا سکتی۔ بہت بہت شکریہ بھٹی۔ لو اب عیش
 کریں!

میرے اس بدے ہوئے طرز کلام کا منہایت خوشگوار اثر پیدا
 ہوا۔ لوجوانوں نے مجھ سے تعاون کیا۔ انہوں نے کسی قسم کی نفرت اور
 بیزاری کا اظہار نہیں کیا۔ انہیں حکم ماننے پر مجبور نہیں کیا گیا تھا۔ انہیں

ملا مت نہیں کی گئی تھی۔ وہ بھی خوش رہے اور میں بھی۔ کیونکہ میں نے معاملے کو ان کے نقطہ نظر سے طے کرنے کی کوشش کی تھی۔

کل آپ کو بھی ایسے ہی حالات کا سامنا کرنا پڑے تو کسی کو آگ بجھانے کا حکم دیجئے یا فینائل کا ڈبہ خریدنے کی سفارش کر لے یا کسی سے ریڈ کر اس کے لئے چندہ مانگنے سے پہلے ذرا ٹھہریئے۔ ایک لمحے کے لئے اپنی آنکھیں بند کیجئے اور تمام معاملے پر مدد سرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کی کوشش کیجئے۔ اب دل سے سوال کیجئے: ”وہ اس کام کو کس طرح بخوشی کر لے کو تیار ہو جائے گا؟“ اس میں وقت ضرور لگے گا لیکن دوستانہ تعلقات پیدا ہوں گے۔ اور کسی قسم کی بد مزگی پیدا ہوئے بغیر آپ کے لئے بہتر نتائج برآمد ہوں گے۔

ہارڈوڈ پر نیورسٹی کے استاد تجارت ڈیون ٹوانم فرماتے ہیں: ”میں اس وقت کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لئے تیار نہ ہو جائے کریں اسے کیا کہوں گا اور میں اس کے مشاغل اور دلچسپیوں سے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا پڑے اور سوچنا پڑے، میں ایسا ضرور کر دوں گا۔“

ڈیون ٹوانم صاحب کا یہ قول اتنا ضروری ہے کہ اس کی اہمیت پر زور دینے کی غرض سے اسے دہرانا چاہتا ہوں:

”میں اس وقت تک کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لئے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے

لئے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کموں گا اور اس کے مشاغل اور دوسروں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک رادھر آدھر گھومنا اور سوچنا پڑے، میں ایسا ہزد کردوں گا۔

اگر آپ کو اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک چیز حاصل ہو جائے کہ آپ میں دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے سوچنے کا رجحان برقی کرنے لگے۔ اور آپ چیزوں کے اور پس زاویہ نگاہ سے دیکھنے لگیں تو یہ تبدیلی آپ کی کامیابی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

چنانچہ اگر آپ دوسروں کا دل دکھائے بغیر اور نفرت کا جذبہ بیدار رکھے بغیر ان کے رجحان کو بدلنا چاہتے ہیں تو آٹھواں اصول یہ ہے: بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

لوگ کیا چاہتے ہیں

کیا آپ ایک ایسے جادوگر شہر جمعے سے آگاہ ہونا چاہتے ہیں۔ جو

دلیل بانی کا فائدہ کر دے - بدخواہی کو دود کر دے اور دوسروں کو ایسا خوش کر دے اور وہ آپ کی بات کو پوری توجہ سے سنیں -
 آپ کو ایسا جملہ چاہئے ؟ تو لیجئے یہ رہا - اپنی گفتگو یوں شروع کیجئے :

”آپ جس طرح محسوس کرتے ہیں - آپ اس میں حق بجانب ہیں -
 اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی طرح محسوس کرتا ؎
 یہ فقرہ جھگڑاؤ سے جھگڑاؤ آدمی کو بھی رام کر دے گا اور آپ یہ بات
 یونہی جھوٹ موٹ نہیں کہیں گے - اس میں ذرا بھی شبہ نہیں کہ جمہات
 دوسرے آدمی کو بڑی لگتی ہے - آپ اس کی جگہ ہوں - آپ پر بھی وہ بات
 سوفیصدی گراں گذرے گی - مثال کے طور پر ال کیپون کو لیجئے - اگر
 آپ کو بھی دہی جسم ، دہی جتہ ، دہی مزاج اور ذہن دہن میں ملا ہوتا جو
 ال کیپون کو ملا تھا - آپ کو بھی اسی ماحول اور انہی تجربات سے گذرنا پڑتا -
 جن سے وہ گذرنا تھا تو آپ بھی بالکل اسی طرح ہوتے اور اسی کی جگہ ہوتے
 تو آپ بھی بالکل اسی طرح ہوتے اور اسی کی جگہ ہوتے کیونکہ انہی چیزوں
 نے اسے ایسا بنایا تھا -

اگر آپ ایک پھنیر سانپ نہیں ہیں تو اس کی صرف یہی وجہ ہے کہ
 آپ کے والدین سانپ نہیں تھے - اگر آپ گائے کو بوسہ نہیں دیتے
 اور سانپوں کو مقدس نہیں جانتے تو اس کی بھی صرف یہی وجہ ہے - کہ
 آپ دریائے برہم پتر کے کنارے کچھ ہندو گھرانے میں بھی پیدا نہیں
 ہوئے -

آپ جو کچھ ہیں - اس میں آپکی ذاتی خوبیوں کا بہت کم دخل ہے اور

یاد رکھئے، جو شخص آپ کے پاس جلا جھنڈا، شکوہ سراچی کرتا ہوا آتا ہے اور ذرا بھی عقل اور دلیل سے کام نہیں لیتا تو اس میں اس شخص کا اتنا زیادہ قصور نہیں۔ اس بے چارے کی حالت پر ترس کھائیے۔ اس سے ہمدردی کا اظہار کیجئے۔ اور اپنے آپ سے وہی بات کیجئے جو جان، بی، لگت کسی شرابی کو گلی میں ٹھوکریں کھاتے پھرتے دیکھ کر کہا کرتے تھے۔ ”خدا کی عتاب ہے ورنہ اس شخص میں اور مجھ میں کوئی فرق نہیں۔“

آپ کے ملنے والے لوگوں میں تین چوتھائی لوگ ہمدردی کے بھوکے ہیں۔ ان سے ہمدردی کیجئے۔ وہ آپ پر اپنی جان چھڑکیں گے۔ میں نے ایک مرتبہ ریڈیو پر ”نفعی بیسیاں“ کی مصنفہ لوئیس الکاٹ کے متعلق ایک فیچر نشر کیا۔ مجھے معلوم تھا کہ وہ میساچوسٹ کے شہر کٹ میں رہتی ہیں۔ اور وہیں انہوں نے اپنی لافانی کتابیں تصنیف کی ہیں لیکن میری زبان سے فیچر کے دوران میں سمو آئے نکل گیا کہ میں ایک مرتبہ ان کے قدیم وطن کان کرڈ، نیوہمپ شائر میں ان سے ملنے گیا۔ اگر میں نے نیوہمپ شائر ایک آدھ مرتبہ کہا ہوتا تو شاید مجھے معذور تصور کیا جاتا لیکن افسوس ہے کہ میں نے یہ غلطی دوبار کی۔ مجھ پر غلطوں اور تاروں کی بوچھاڑ ہوئے لگی۔ جن میں طرح طرح کی طنز کی گئی تھی۔ یہ تمام خطوط میرے بے قصور سر کے گرد بھڑوں کی طرح بھجنانے لگے۔ اکثر خطوط میں ناہنید کا اظہار کیا گیا اور چند ایک خطوط تو ہنسک آمیز تھے۔ ایک صاحب نے جو کہ کان کرڈ میں پلی کر جو ان بھڑکی تھیں۔ جی بھر کر مجھ پر غصہ نکالا۔ اگر میں نے مس الکاٹ کو پہنچنے کی آدم خود عورت کہہ دیا ہوتا تو شاید اس وقت بھی ان خاتون کا پارہ اتنا نہ چڑھا ہوتا۔ میں نے ان کا خط پڑھتے ہوئے

اپنے دل میں کہا۔ "خدا کا شکر ہے کہ میرا بیاہ ان صاحبہ کے ساتھ نہیں ہو گیا" میرے جی میں آئی کہ میں انہیں خط لکھوں اور بتاؤں کہ میں نے تو محض جغرافیہ کی غلطی کی ہے۔ لیکن آپ تو اخلاقی عامہ سے اعتراف کی مرتکب ہوئی ہیں۔ آپ کی غلطی کیسے زیادہ خطرناک ہے۔ میں نے اپنا خط اسی جملے سے شروع کرنے کا ارادہ کیا۔ اس کے بعد میں نے اسے تین چوتھاکر ان کے سر پہ جانے کی ٹھان لی۔ لیکن میں نے ایسا نہ کیا۔ میں نے خود پر قابو پالیا۔ میں نے محسوس کیا کہ ایسی حرکت تو کوئی بھی بیوقوف کر سکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں۔

میں بیوقوف نہیں بننا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے اس خاتون کی مخالفت کو دوستی میں بدل ڈالنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے سوچا کہ یہ کھیل بہت دلچسپ رہے گا۔ میں نے سوچا۔ "اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہ حرکت کرتا" اس لئے میں نے اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے کی ٹھان لی۔ جو منی مجھے فلاڈلفیا جانے کا موقع ملا۔ میں نے انیس فون کیا۔ ہمارے درمیان تقریباً اسی قسم کی گفتگو ہوئی:-

میں: مسز ایچس آپ نے چند دن پہلے مجھے ایک خط لکھا تھا۔ میں اس کے لئے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں۔

وہ: (نایت مہذب، ملائم اور شریفانہ لہجے میں) مجھے کن صاحبہ سے بات کرنے کا شرف حاصل ہے۔

میں: میں آپ کے لئے اجنبی ہوں۔ میرا نام ڈویل کاربنگی ہے۔ چند ہفتے ہوئے۔ میں نے لوسیالے الکاٹ کی شخصیت پر ریڈیو پر ایک تقریر کی تھی اور آپ نے وہ تقریر سنی تھی۔ مجھ سے ایک بہت بڑی اور ناقابلِ معافی

غلطی یہ ہوگئی کہ میں نے کہہ دیا کہ وہ ریاست ہمپ شائر میں رہتی
تھیں۔ یہ بہت بھاری غلطی تھی۔ میں اس کے لئے معافی کا خواہگار
ہوں۔ آپ نے مجھے لکھنے کے لئے اپنا قیمتی وقت صرف کیا۔
میں آپ کا تہ دل سے ممنون ہوں۔

۵۹: مسٹر کارنیگی! مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو ایسا سخت خط
لکھا۔ میں اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکی۔ میں معافی چاہتی ہوں۔
میں: نہیں نہیں۔ آپ معافی کیوں مانگیں۔ معافی تو مجھے مانگنی چاہئے۔
جو غلطی میں نے کی ہے۔ وہ غلطی تو کسی اسکول کے لڑکے کو بھی نہیں
بجھتی۔ میں نے انوار کے دن ریڈیو پر سننے والوں سے اس غلطی
کی معافی چاہی ہے۔ اب میں ذاتی طور پر آپ سے معافی طلب کرنے
آیا ہوں۔

۶۰: میں ریاست میساچوسٹ کے شہر کان کرڈ میں پیدا ہوئی۔ میرا
خاندان دو سو سال سے میساچوسٹ کے معاملات گہری دلچسپی
لیتا رہا ہے۔ مجھے اپنے وطن سے بہت محبت ہے۔ میں اپنی مادر
وطن پر بہت فخر کرتی ہوں۔ بے شک مجھے آپ کی زبان سے
یہ سن کر بڑا دکھ ہوا تھا مس الکاٹینو ہمپ شائر میں پیدا ہونا
تھیں۔ پھر بھی میں اپنے خط پر شرمسار ہوں۔

میں: میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کا دسواں حصہ بھی دیکھنا ہوا
ہوگا۔ جتنا مجھے ہوا تھا۔ میری غلطی سے میساچوسٹ کا تو کچھ نہیں
بگڑا۔ بلکہ اس سے مجھے ہی نقصان پہنچا۔ ایسا اتفاق بہت کم ہوتا
ہے کہ آپ ایسے عالی نسب اور مذہب لوگوں لوگوں کو خط لکھنے

کی زحمت گوارا کریں۔ جو بیڈیو پر بولتے ہیں۔ مجھے توقع ہے کہ آپ آئندہ بھی میری غلطی پکڑیں گی! تو مجھے فردر آگاہ کریں گی۔
 آپ نے جس طرح میری تنقید برداشت کی ہے۔ مجھے آپ کا یہ سلیقہ بہت پسند آیا ہے۔ آپ ہمت شریف اور مہذب انسان ہیں گے۔ میں آپ کو بہتر طریقے سے جاننا چاہتی ہوں۔

ظاہر ہے کہ میں نے معذرت خواہی اور اس کے نقطہ نظر سے ہمدردی کا اظہار اسے معافی مانگنے اور اپنے نقطہ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے پر آمکسایا۔ مجھے اپنے آپ پر قابو پا کر بڑی مسرت حاصل ہوئی اور ہتک کے عوض تہربانی کر کے میری روح کو بہت سکون حاصل ہوا۔ مجھے اس کی محبت حاصل کر کے جتنی خوشی حاصل ہوئی۔ اتنی شاید یہ کہہ کر حاصل نہ ہوتی۔ تم میں شرم کا مادہ ہو تو کسی دریا میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرو۔

جو حضرات اسمبلی میں تشریف رکھتے ہیں۔ انہیں انسانی تعلقات کے پیچیدہ مسائل سے روزانہ واسطہ پڑتا ہے۔ صدرِ ناقت بھی انہیں میں سے ایک تھے۔ انہوں نے اپنے تجربے سے سیکھا کہ تلخ جذبات کے تیزاب کو بے اثر کرنے میں ہمدردی کیا معجزہ دکھا سکتی ہے۔ وہ اپنی کتاب ”اخلاقیاتِ ملازمت“ میں ایک نہایت ہی دلچسپ مثال کے ذریعے واضح کرتے ہیں کہ انہوں نے کس طرح ایک مایوس اور عوام دشمن ماں کا غصہ فرو کیا۔

وہ لکھتے ہیں، دانشور کی ایک خاتون کے خاوند سیاست میں ذرا سا اثر و رسوخ رکھتے تھے۔ ایک مرتبہ وہ چھ ہفتے تک میرے پاس بر نفس

نہیں ساتھ اگر کو شمس کرتی رہیں کہ میں ان کے فرزند کو ایک خاص منصب عطا کر دوں۔ انہوں نے پارلیمنٹ کے بے شمار ممبروں کی سفارشیں ہم پہنچائیں اور اینس لے کر آتی رہیں کہ وہ زیادہ زور سے سفارش کریں۔ لیکن وہ منصب ایسا تھا جس میں فنی قابلیت کی ضرورت تھی اور میں نے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش پر عمل کرتے ہوئے ایک اور امیدوار کو چن لیا تھا۔ اس پر انہوں نے مجھے خط لکھا کہ میں بہت بے فیض آدمی ہوں کہ میں نے ایک خاتون کی مسرت کی خاطر وہ فدا سا کام نہیں کر کے دیا۔ جو میں اپنے ہاتھ کی ایک جنبش سے کر سکتا تھا۔ اس نے مزید شکوہ کیا کہ اس نے اپنی ریاست کے وفد کو بڑی جانفشانی کے ساتھ مجبور کیا جا سکتا کہ وہ میرے انتظامیہ امور سے متعلق بل کی حمایت کریں جس میں میں خاص کر دلچسپی رکھتا تھا اور کہ میں نے اس کے احسان کا یہ بدلہ دیا تھا۔

”آپ کو اس قسم کا خط موصول ہو تو آپ عمدتاً سب سے پہلے یہ سوچتے ہیں کہ آپ اس شخص کی کیسے جھاڑ کریں۔ جس نے اتنی گستاخی کی جرات کی ہے اور تنگ آمیز الفاظ استعمال کرنے سے بھی گریز نہیں کیا۔ اس کے بعد آپ جواب تیار کرتے ہیں۔ لیکن آپ سمجھدار ہیں تو اس جواب کو دراز میں رکھ کر مقفل کر دیں گے۔ آپ اس جواب کو دو دن کے بعد نکال کر پڑھیں گے۔ اس قسم کے خطوں کے جواب میں مدد و دیر ہی کرنی چاہئے۔ اگر آپ اپنے جواب کو اتنے عرصے کے بعد نکال کر پڑھیں گے تو مجھے یقین ہے کہ آپ اسے ارسال نہیں کریں گے۔ میں نے یہی طریقہ اختیار کیا۔ میں وقت مقررہ وقفے کے بعد کاغذ اور قلم لے کر بیٹھا اور

اسے نہایت نرم الفاظ میں لکھا کہ مجھے ایسے حالات میں ایک ماں کی مایوسی کا احساس ہے لیکن مجبوری یہ تھی کہ یہ تقریر میری ذاتی پسند پر نہیں چھڑا گیا تھا۔ مجھے ایک ایسے شخص کا انتخاب کرنا تھا جو فنی قابلیت رکھتا ہو اس نے مجھے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش قبول کرنا پڑی۔ میں نے تفریح ظاہر کی کہ ان کے فرزند اپنی موجودہ پوزیشن ہی میں وہ نام پیدا کر لیں گے جس کی انہیں تمنا ہے۔ اس خط سے وہ ٹھنڈی پڑ گئی اور مجھے خط میں لکھا کہ اسے مجھے ایسا خط لکھنے پر افسوس ہے۔

اس کے کچھ عرصہ بعد مجھے ایک اور خط موصول ہوا۔ جو اس خاتون کے خاوند کی طرف سے لکھا گیا تھا۔ اگرچہ وہ اسی ہاتھ سے لکھا ہوا معلوم ہوتا تھا جس میں پہلے خطوط تھے۔ اس خط میں مجھے اطلاع دی گئی کہ وہ خاتون مایوسی کے سبب اعصابی شکست کا شکار ہو گئی ہیں۔ اور اپنی علالت کے دوران میں سرطانِ معدہ کے معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا ہو گئی ہیں۔ میں اس سوچ میں پڑ گیا کہ کیا مجھے اس خاتون کی صحت کو بحال نہیں کرنا چاہئے اور پہلے آدمی کے تقریر کو منسوخ کر کے اس کے فرزند کا تقریر نہیں کر لینا چاہئے؟ مجھے ایک خط اور لکھنا پڑا۔ اب کے یہ خط میں نے اس کے شوہر کو لکھا اور میں نے کہا کہ خدا کرے میرا دعا ہے کہ ڈاکٹر کی تشخیص غلط ہو۔ آپ کو اپنی بیوی کی علالت سے جو رخ پہنچا ہے۔ مجھے اس میں برابر کا شریک سمجھیں۔ لیکن افسوس ہے کہ میں اب جس شخص کا نام تجویز کر چکا ہوں اسے منسوخ کرنا ناممکن ہے۔ جس شخص کا تقریر ہوا تھا اب اس کی ملازمت مستقل ہو گئی ہے۔ چند روز بعد ہم نے وائٹ ہاؤس میں ایک دعوتِ موسیقی دی۔ مجھے اور میری بیگم صاحبہ جن دو اشخاص

نے سب سے پہلے اکر آدابِ مرض کیا۔ وہ یہی میاں پیوی تھے۔ پیوی جی ہاں وہی خاتون جو دودھ پیلے سرطانِ معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا تھیں۔

میں۔ ہورک شاید امریکہ کے اول درجے کے میورک ڈائریکٹریں وہ بیس سال سے عالمگیر شہرت کے فنکاروں مثلاً چایا پین، ایڈوارڈو گون اور پائلونا کو ہدایات دے رہے ہیں۔ مسٹر ہورک نے مجھے بتایا کہ میں نے ان کے منجھکے خیز میلانات کے ساتھ ہمدردی، اور وہ بھی زیادہ سے زیادہ ہمدردی کا اظہار کتنا ضروری ہے۔

وہ تین سال تک فیوڈر چایا پین کے شائقین کے لئے موسیقی کی محفلوں کے منتظم رہے۔ وہ امریکہ کے سب سے بڑے شہر کے ایک ہمت ہی کامیاب بیغریختے۔ جنہوں نے لوگوں کو اپنے حسنِ انتظام سے مرعوب کیا۔ لیکن ان کے لئے چایا پین ہمیشہ ایک مصیبت بن رہے۔ وہ خود کہتے ہیں: ”مسٹر چایا پین میرے لئے ہر طرح سے ایک مصیبت تھے۔“

مثال کے طور پر جس شام مسٹر چایا پین کو گانا سنانا ہوتا۔ اس ہفتہ وہ اکثر دوپہر کے وقت مسٹر ہورک کو فون کرتے اور کہتے: ”مجھے بڑی تکلیف ہے۔ میرا گلا خراب ہے۔ میرے لئے آج گانا ممکن نہیں“ کیا مسٹر ہورک اس کے ساتھ تکرار کرتے تھے؟ ہرگز نہیں۔ وہ جانتے تھے کہ کوئی بیغریختہ فنکاروں کو اس طریق سے اپنے قابو میں نہیں رکھ سکتا۔ وہ ہمدردی جذبات سے لبریز چایا پین کے ہٹل میں جاتے وقت اور نہایت افسردہ لہجے میں کہتے: ”بڑے افسوس کی بات ہے کہ آپ آج گانا نہیں کہتے۔ میں آج کا پروگرام ابھی منسوخ کر دیتا ہوں۔ اس سے آپ کو صرف آٹھ ہزار

روپے کا خزانہ ہوگا۔ لیکن آپ کی شہرت کے مقابلے میں یہ نقصان پہنچے۔
اگر آپ کا گلا ٹھیک نہیں تو ہرگز نہ گلائیں۔“

اس پر چالیاپن ایک لمبی آہ بھرتے ہوئے کہتے۔ ”میرا خیال ہے۔
بہتر تو ہوگا کہ آپ ایک بار پھر پانچ بجے یہاں تشریف لائیے اور معلوم
کیجئے کہ میری طبیعت کیسی ہے؟“

مسٹر ہورک پانچ بجے پھر اسی طرح ہمدردی سے بریز چالیاپن کے
ہوٹس میں بھاگ بھاگ پہنچے کہ آج کا پروگرام منسوخ کر دینا ہی بہتر ہوگا لیکن
چالیاپن پھر وہی جواب دیتے۔ ”کچھ دیر بعد پھر پتہ کریں۔ شاید بس تھک
میں ٹھیک ہو جاؤں۔“

ساتھ ساتھ بچے مسٹر چالیاپن گانے کے لئے تیار ہو جاتے لیکن
شرط یہ لگاتے کہ ان کے اسٹیج پر جانے سے پہلے مسٹر ہورک اعلان کرینگے
کہ چالیاپن کو ٹھنڈ لگ گئی ہے اور ان کی آواز قدرے ابھی نہیں ہے۔
مسٹر ہورک مصلحت کے پیش نظر جھوٹے موٹ وعدہ کر لیتے اور کہتے۔
ایسا ہی کر دوں گا۔ کیونکہ انہیں معلوم تھا کہ چالیاپن کو صرف اسی طرح
اسٹیج پر لایا جاسکتا ہے۔

ڈاکٹر آر تھراپی شاندار کتاب ”تعلیمی نفسیات“ میں لکھتے ہیں:-

”بہتر نوع انسان کی عالمگیر خواہش ہمدردی ہے۔ بچہ اپنے زخم کو
بڑے شوق سے دکھاتا ہے اور بعض اوقات خود کوئی زخم یا خراش دکھاتا
ہے تاکہ زیادہ سے زیادہ ہمدردی حاصل کر سکے۔ بالغ آدمی بھی اسی جذبے
کے تحت اپنی خراشیں دکھاتے ہیں۔ اپنے ساتھ پیش آئے ہوئے محاذزانی
کو بیان کرتے ہیں۔ اپنی بیماری کا حال سناتے ہیں اور خاص کر اپنے آپریشن

کو بالتفصیل بیان کرنے ہیں۔ حقیقی یا قیاسی معائب پر رحم دہندہ کی
کی خواہش قریب قریب عالمگیر صداقت ہے۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو نواں اصولی
یہ ہے:

”دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ سجدہ
ہونا چاہیئے۔“

ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے

میں نے اپنا بچپن ریاست مسوری میں جیسی جیمس کے علاقے کے
قریب گزارا ہے۔ میں نے جیمس کا فارم بھی دیکھا ہے۔ جہاں ان کا رٹکا
ابھی تک قیام پذیر تھا۔ جیمس کی بیوی نے مجھے بتایا کہ کس طرح وہ ریل
گاڑیوں اور بنکوں کو لٹا کرتا تھا اور لوٹ کا مال کسانوں میں تقسیم کر دیا کرتا
تھا۔ تاکہ وہ اپنی زمینوں کو ساہوکاروں سے چھڑا سکیں۔

جیمس اپنے آپ کو شاید اسی طرح ایک بلند مرتبہ انسان خیال کرتا
تھا۔ جس طرح پچاس ساٹھ سال کے بعد دوڑا کوڑیوں سے فردی اور الگ ہو

اپنے آپ کو غریبوں کے حامی اور نیکو کار سمجھا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ جس شخص سے بھی آپ ملے ہیں۔ حتیٰ کہ وہ آدمی بھی جس کا عکس آپ اپنے آئینے میں دیکھتے ہیں۔ اپنے متعلق بہت نیک خیال رکھتا ہے اور اپنے آپ کو جان نثار، شریف اور صاحبِ عزت سمجھتا ہے۔

جے موگن نے انسانی فطرت کی تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ ہر شخص کے کسی فعل کے دو اسباب ہوتے ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ کوئی کام اس لئے کرتا ہے کہ وہ اس کام کو اچھا سمجھتا تھا اور دوسرے یہ کہ وہ واقعی اچھا تھا۔ ہر شخص اپنے فعل کے اصلی سبب سے واقف ہے۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن ہم سب چونکہ طبعاً نیک دل ہیں۔ اس لئے ہم نیک مقاصد کو پسند کرتے ہیں۔ اس لئے لوگوں کو بدلنا ہو تو ان کے جذباتِ حسنہ کو متاثر کریں۔

کیا تجارت میں اس کی پیروی نہیں ہو سکتی؟ کیسے ہم دیکھیں۔ میگزینس جے ویل کی مثال لیجئے۔ مسٹر فرل کے ایک کرایہ دار غیر ملکی تھے اور کرائے دار نے انہیں مکان خالی کرنے کی دھمکی دی۔ کرایہ نامے کی مبعوث ختم ہونے میں ابھی چار مہینے باقی تھے۔ ایک ماہ کا کرایہ دو سو بیس روپے تھا۔ اس کے باوجود انہوں نے نوٹس ایس نوٹس دے دیا کہ وہ ان مکان کو فوداً خالی کر دینا چاہتے ہیں۔

مسٹر فرل نے میری جماعت کو کمائی سناتے ہوئے کہا۔ "ان لوگوں نے میرے مکان میں ساری سردیاں بگڑی تھیں اور یہی موسم ہوتا ہے جس میں مکان کا کرایہ کافی بڑھ جاتا ہے اور مجھے معلوم تھا کہ اب چونکہ سردیاں ختم ہو رہی ہیں۔ اس لئے یہ مکان اتنے کرائے پر نہیں چل سکتا تھا مجھے

سینکڑوں روپے کا خسارہ صاف نظر آ رہا تھا۔ میو غون کھل رہا تھا۔
 ”دستبرد کے مطابق مجھے اس کرائے دار کے پاس جا کر اسے کرایہ نامے
 کا دوبارہ مطالعہ کرنے کا مشورہ دینا چاہئے۔ میں انہیں بتا سکتا تھا کہ اگر وہ
 مکان خالی کریں گے تو انہیں باقی مدت کا کرایہ ادا کرنا پڑے گا اور یہ کرایہ
 میں ان سے وصول بھی کر سکتا تھا۔

لیکن میں نے ہنگامہ آزمائی کے بجائے حکمت عملی اختیار کرنے کا فیصلہ
 کیا۔ اس نے میں نے ان کے پاس جا کر کہا کہ مسٹر ڈیوڈ ! میں نے آپ
 کی بات پر پوری پوری توجہ دی ہے اور مجھے اب بھی یقین نہیں آ رہا۔ کہ
 آپ مکان خالی کر رہے ہیں۔ مجھے یہ کام کرتے ہوئے کئی برس ہو چکے ہیں
 اور اس دوران میں مجھے انسانی فطرت کو جاننے کا کافی موقع ملا ہے۔ میں
 نے آپ کو دیکھتے ہی اس لئے مکان دینے کی حامی بھر لی تھی کہ آپ مجھے
 اپنے وعدے پر قائم رہنے والے شخص دکھائی دے اور حقیقت بھی یہی ہے
 مجھے آپ کی خوبی پر اتنا یقین ہے کہ میں اب بھی آپ کو اس سے مزید
 جانتا ہوں۔

میرزا

”میری تجویز یہ ہے کہ آپ اپنے فیصلہ کو ایک دو دن کے لئے
 ہی ملتوی کر دیں اور اس پر دوبارہ غور کریں۔ اگر آپ پہلی تاریخ کو مجھ سے
 ہجر کر دیجئے کہ آپ مکان خالی کر دینے کا ہی ارادہ رکھتے ہیں تو میں وعدہ
 کرتا ہوں کہ میں آپ کے فیصلے کو آخری تحدید کر دوں گا۔ میں آپ کو مکان
 خالی کرنے سے روکوں گا نہیں اور سمجھ لوں گا کہ میں نے آپ کے متعلق ^{بہت} اندازہ
 لگانے میں غلطی کی تھی۔ لیکن میرا دل اب تک یہی کتا ہوں کہ آپ اپنے وعدے
 کے پکے ہیں اور مقررہ معیار تک آپ یہیں ٹھہریں گے۔ کیونکہ آخر کو ہم

انسان ہیں یا بندر — اور دونوں میں سے انتخاب ہمارے ہوتے ہاتھ میں ہے۔

”اگلا فیصلہ شروع ہوا تو یہ صاحبِ فخر لائے اور ماہوار کر لیا اور کر دیا۔ انہوں نے کہا کہ میں نے اور میری بیوی نے اس معاملے پر کیا غور کیا ہے اور ہم نے فیصلہ کر لیا ہے کہ ہم نہیں ٹھہریں گے۔ ہم اسی نتیجے پہنچے ہیں کہ شرافت کا تقاضہ یہی ہے کہ ہم اپنا وعدہ پورا کریں۔“

لاڈلہ ناراضہ کلف کو معلوم ہوا کہ ایک اخبار ان کی ایک ایسی تصویر شائع کرنے کا ارادہ رکھتا ہے جو وہ پسند نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مدیر کے نام ایک خط لکھا۔ لیکن کیا انہوں نے یہ کہا۔ ”مہربانی فرما کر میری تصویر شائع نہ کیجئے۔ میں اسے پسند نہیں کرتا۔“ انہیں انہوں نے ایڈیٹر صاحب کے شریفانہ جذبات کو متاثر کیا۔ انہوں نے اس عزت اور محبت کو متاثر کیا جو ہم سب کو اپنی ماؤں سے ہوتی ہے۔ انہوں نے لکھا۔ ”مہربانی فرما کر میری یہ تصویر شائع نہ کریں۔ میری والدہ اسے پسند نہیں کرتیں۔“

جب جان ڈی راک ٹیلر نے اخبارات کو اپنے بچوں کی تصویریں چھاپنے سے باز رکھنا چاہا تو انہوں نے شریفانہ جذبات ہی سے اپیل کی۔ انہوں نے یہ نہیں کہا۔ ”میں نہیں چاہتا کہ میرے بچوں کی تصویریں چھپیں“ انہوں نے اس گہری جذبے سے اپیل کی جو ہم سب میں مشترک ہے یعنی بچوں کو نقصان نہ پہنچانے کا جذبہ۔ انہوں نے کہا۔ ”حضرات! آپ خود جانتے ہیں کہ یہ بات کیسی ہے۔ آپ میں سے بعض صاحبِ اولاد ہیں۔ آپ کو معلوم ہے کہ بچے اگر زیادہ مشہور ہو جائیں تو ان کے لئے نقصان ثابت ہوتا ہے۔“

سائرس ایچ - اے - کورٹس ایک غریب نوجوان تھے۔ انہوں نے
 ابھی ابھی وہ کام کرنا شروع کیا تھا۔ جس کی بدولت وہ اظہار سبٹرٹے
 ایوننگ پوسٹ اور لیڈیز ہوم جرنل کے مالک بنے اور لاکھوں روپے
 کمائے۔ ابتداء میں ان کی مشکل یہ تھی کہ وہ لکھے والے کو دوسرے مالکان
 اخبار و جرائد کے برابر معاوضہ دے سکتے تھے۔ وہ اقل مدد کے
 لکھنے والوں کے مضامین خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے۔ اس
 لئے وہ ان کے جذبات حسد سے اپیل کرتے تھے۔ یہاں تک کہ انہوں
 نے انہی بیبیاں کی لافانی معضہ لویسے الکاٹ سے اس وقت
 صرف چار سو روپے کے وعدے پر معنوں حاصل کیا جبکہ وہ اپنی شہرت
 کی بام عروج پر تھیں۔ انہوں نے چار سو روپے کا چیک انہیں نہیں
 بھیجا۔ بلکہ اس خیرات خالے میں بھیجا جو لویسے الکاٹ کو بہت عزیز تھا۔
 وہ شخص جسے میری باتوں پر اب تک یقین نہیں آیا۔ یہ کہہ سکتا
 ہے۔ یہ جادو لاٹھ ناٹھ کلف، راک فیلڈ یا جذباتی ناول نگار کے
 الکاٹ پر کارگر ہو سکتا ہے۔ لیکن میں جب مالوں اگر یہ جادو ان
 سنگدل انسانوں پر بھی چلا کر دکھائیں جن سے مجھے اپنے بتوں کی رقم
 وصول کرتا ہوتی ہے؟

آپ بجا فرماتے ہیں۔ کوئی بھی اصول سب جگہ کارگر نہیں ہو سکتا۔
 اور تمام قسم کے لوگوں پر اثر انداز نہیں ہو سکتا۔ اگر آپ خاطر خواہ نتائج
 حاصل کر رہے ہیں تو اچھی بات ہے۔ اپنا مذہب بدلنے کی کوئی حاجت
 نہیں۔ لیکن اگر آپ نتائج سے مطمئن نہیں تو نیا تجربہ کرنے میں کیا مضامین
 ہے؟

بہر حال آپ میرے ایک سابقہ شاگرد کی کافی پڑھ کر فرزند محفوظ
 ہوں گے۔ ان کا نام جیمس ایل تھامس ہے۔ انہوں نے بتایا کہ ایک
 موٹر ساز کمپنی کے چھ گاڑیوں نے کچھ بلوں کی ادائیگی سے انکار کر دیا۔ کسی
 گاڑی نے تمام تر بل کی ادائیگی سے انکار تو نہیں جاسکتا۔ لیکن ہر ایک
 نے یہ شکوہ کیا کہ یہ رقم ناجائز ہے یا وہ رقم ناجائز ہے۔ تمام گاڑی رسید
 یا سند کے طور پر بلوں پر دستخط کر چکے تھے۔ اس لئے کمپنی کو معلوم تھا
 کہ کوئی رقم ناجائز نہیں۔ چنانچہ کمپنی نے یہی بات ان کو کہہ دی لیکن کمپنی
 کا یہ اقدام بہت غلط تھا۔ کمپنی کی رقم وصول کرنے والے ملازمین نے
 ان بلوں کی وصولی کے لئے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا۔ کیا وہ کامیاب
 ہوئے؟

۱۔ وہ ہر گاڑی کے پاس گئے اور کرخت لہجے میں کہا کہ بل عرصے
 سے واجب الادا ہے۔ ہم روپیہ وصول کرنے آئے ہیں۔

۲۔ انہوں نے صاف صاف کہا کہ کمپنی بالکل حق بجانب ہے اور گاڑی
 سراسر غلطی پر ہے۔

۳۔ انہوں نے کہا کہ کمپنی والے آپ کی نسبت موٹروں سے متعلق
 زیادہ واقفیت رکھتے ہیں۔ اس لئے دلیل بازی کی ضرورت نہیں۔
 ۴۔ نتیجہ؟ گاڑیوں نے ٹھکار شروع کر دی۔

کیا ان میں سے کوئی بات بھی گاڑیوں کو رضامند کرنے میں کامیاب
 ہوئی؟ اس سوال کے جواب سے آپ بخوبی آگاہ ہیں۔ نوبت یہاں تک
 پہنچ گئی کہ رقم وصول کرنے والے محکمے کے مینجریکل کانٹے طے سے لیس ہو کر
 عدالت کا درجہ کرنے والے تھے کہ اس معاملے کی جھنجھکی جبریل میجر کے کان

میں پڑ گئی۔ جہل بیغور نے ان گاہکوں کا چراتا رکیکارٹ دیکھا اور اس نتیجے پر پہنچا کہ وہ سب اپنے بلوں کی برداشت ادائیگی کرتے آئے ہیں۔ ہونہو غلطی ہماری ہے۔ ہمارے طریق کار میں کوئی نہ کوئی نقص مزید ہے۔ انہوں نے جیسے ایل تھامس صاحب کو بلایا اور ان سے کہا کہ وہ یہ ناقابل وصول رقم وصول کرنے کی کوشش کریں۔

مسٹر تھامس نے رقم وصول کرنے کے لئے سمندر جہ ذیل قدم اٹھایا۔ مسٹر تھامس فرماتے ہیں۔ "میرا کام بھی ہر گاہک کے پاس جا کر ایک طویل عرصے سے واجب الادا بل کے رقم کی فراہمی تھی اور ہمیں علم تھا کہ ہمارا مطالبہ بالکل درست ہے۔ لیکن میں نے اس کے بارے میں کوئی اشارہ تک نہیں کیا۔ میں نے وضاحت کی کہ میرے آنے کا مقصد صرف اتنا ہے کہ میں معلوم کروں کہ کہنی نے کیا کچھ کیا ہے اور کیا کچھ سرانجام دینے سے قاصر رہی ہے۔

۲۔ میں نے ان پر واضح کر دیا کہ جب تک میں گاہک کی پوری کہانی نہ سن لوں گا۔ میں اپنی زبان سے ایک لفظ نہ کہوں گا۔ اور میں نے بتایا۔ کہ کہنی اپنے آپ کو فرشتہ تصور نہیں کرتی۔ اس سے بھی غلطی سرزد ہو سکتی ہے۔

۳۔ میں نے ہر گاہک سے کہا کہ میں ان کی کاریں دیکھتی رہتی ہوں اور کہ وہ اپنی کار کے متعلق دنیا کے کسی اور شخص کے مقابلے میں زیادہ واقفیت رکھتے ہیں اور وہی اس سلسلے میں زیادہ ماہر ہیں۔

۴۔ میں نے ہر گاہک کو بولنے دیا اور جس دیکھی اور ہمدردی کی انہیں توقع تھی۔ میں نے اسی ہمدردی اور دیکھی سے اکی ٹیکہ سنیں۔

۵۔ جب گاہک اپنے دل کا غبار نکال چکے کے بعد قدرے بہتر محو
 میں ہوتا تو میں سارا معاملہ اسی کے انصاف پر چھوڑ دیتا۔ میں
 جذباتِ حسنہ کو متاثر کرتا تھا۔ میاں ہر گاہک سے کتا۔ سب
 سے پہلے میں اس بات کا اعتراف کرنا چاہتا تھا کہ اس سارے
 معاملے کو اب تک بھونڈے طریقے سے طے کرنے کی نامانی کی گئی
 ہے۔ ہماری کمپنی کے نمائندے آپ کی تاریخی اور پریشانی خلل
 کا موجب بنے ہیں۔ ایسا ہرگز نہیں ہونا چاہئے تھا۔ مجھے اس
 کا سخت افسوس ہے اور میں کمپنی کے ایک نمائندے کی کیفیت
 سے معافی کا خواستگار ہوں۔ میں یہاں بیٹھا ہوا آپ کی باتیں سن
 کر اسی نتیجے پر پہنچا ہوں کہ آپ نے بڑی بردباری اور انصاف
 پسندی سے کام لیا ہے۔ چونکہ انصاف پسند اور متحمل مزاج
 ہیں۔ اس لئے میں آپ سے ایک عرض کرنا چاہتا ہوں اور یہ ایک
 ایسی درخواست ہے۔ جسے آپ کی ذات کے علاوہ نہ کوئی شخص
 سمجھ سکتا ہے اور نہ پورا کر سکتا ہے۔ یہ رہا آپ کا پل۔ میں اسکی
 ادائیگی کا سوال آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ مجھے آپ پر اتنا بھروسہ
 ہے کہ میں سمجھتا ہوں کہ میں اس کو فیصلے کے لئے اپنی ہی کمپنی کے صدر
 کے حوالے کر رہا ہوں۔ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے ہمیں منظور ہوگا۔
 کیا انہوں نے بل کا حساب چکایا؟ یقیناً انہوں نے ایسا ہی کیا
 اور وہ جھوٹ پٹ۔ ان بلوں کی ادائیگی چھ سو روپے سے سولہ سو روپے
 تک تھی۔ کیا کسی گاہک نے ہماری اس سخاوت سے نیا جائیداد مانگا؟
 صرف ایک نے۔ باقی پانچوں نے بلوں کی پوری پوری رقم چکا دی۔ اور مزا

یہ کریم نے آئندہ دو سال کے عرصے میں سب گناہوں کے ساتھ چھٹی
 کاریں فرماتے ہیں۔ ”مجھ پر تجربے سے یہ بات واضح ہوئی

کہ جب کوئی گناہ کسی طرح قابو میں نہ آئے تو صرف یہی ایک طریقہ کام
 دیتا ہے کہ ہم اسے ایسا ملدازہ نکلےں ۔ راستباز اور ایسی رقوم ادا کرنے
 کے لئے رضامند اور بے تاب فرض کریں ۔ جن کے متعلق اسے یقین ہو کہ
 وہ ناجائز نہیں ہیں ۔ دوسرے فعلوں میں اسی بات کو صاف صاف بھی
 کہا جاسکتا ہے کہ لوگ ایماندار ہیں اور اپنے فرائض کو پورا کرنا چاہتے ہیں
 مشنریات بہت کم ہیں ۔ میرا ایمان ہے کہ جو صاحب ادائیگی سے کئی
 کڑنا چاہتے ہوں مگر آپ انہیں یہ محسوس کرا دیں کہ آپ انہیں ایماندار
 راست باز اور منصف مزاج سمجھتے ہیں ۔ تو اس کا رد عمل آپ کے حق میں
 نہایت موزوں ہوگا ۔“

بچاؤ اگر آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو
 دسواں اصول یہ ہے :
 ”لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے ۔“

فلمیں میں کچھ کرتی ہیں ریڈیو میں کچھ کرتا ہے پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے

چند سال پہلے فلاڈلفیا کے ایک اخبار کے خلاف ایک خطرناک قسم کی کانابھوسی کی تحریک چل رہی تھی۔ ایک خطرناک انواہ گردش کر رہی تھی۔ اشتہار دینے والوں سے کہا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں چونکہ اشتہارات بہت زیادہ شائع ہوتے ہیں اور غریب بہت کم دی جاتی ہیں۔ اس لئے یہ پہلی طرح لوگوں کے لئے کشش کا موجب نہیں ہے۔ اخبار کی غرت برقرار رکھنے کے لئے فوری اقدام لازمی تھا۔ اس انواہ کا خاتمہ ضروری تھا۔ لیکن یہ کیسے؟

یہ کام اس طرح سے کیا گیا۔ اخبار کے مدیر نے کسی ایک دن کا اخبار اٹھایا۔ اس میں سے قابل مطالعہ مواد کو کاٹنا، ترتیب دیا اور اسے ایک کتابی صورت میں شائع کر دیا۔ کتاب کا نام ایک دن رکھا گیا۔ اس کی ضخامت ۲۰ صفحات تھی۔ اور اتنی ضخیم کتاب کی قیمت آٹھ روپے

سے کم ہوتی لیکن اخبار والے ان خبروں اور خاکوں کے اتنے بڑے مولد کو صرف ایک دن میں اکٹھا کر کے چھاپتے تھے اور اسے آٹھ روپے کے بجائے صرف دو آنے میں فروخت کرتے تھے۔

اس کتاب کی اشاعت سے یہ حقیقت ایک ڈرامائی انداز سے واضح ہو گئی کہ اس اخبار میں روزانہ کافی سے زیادہ مطالعہ اور دلچسپ مواد چھپتا ہے۔ اس طرح سے اصل حقائق زیادہ وضاحت زیادہ دلچسپی اور زیادہ مؤثر طریقے سے لوگوں کے سامنے آ گئے۔ یہ کام کئی دنوں تک متواتر اعداد و شمار جمع کرنے اور زبانی بحث بازی سے ہرگز نہ ہو سکتا تھا۔

گینتھ گورڈ اور زین کوف میں کی تعریف "تجارت میں غائش" کا مطالعہ کیجئے۔ اس میں یہ حقیقت نہایت واضح اور روشن طریقے سے پیش کی گئی ہے کہ ملل دکھانے والے کس طرح سے کاروبار کی آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔ اس میں بتایا گیا ہے کہ کس طرح الیکٹرونکس اپنے گاہکوں کے کانوں کے قریب دیا سلائی جلا کر اس حقیقت کو ڈرامائی انداز سے ان پر واضح کر کے اپنے ریفریجریٹر فروخت کرتا ہے کہ ان کے ریفریجریٹر کتنی خاموشی سے کام کرتے ہیں۔ ذرا بھی شور نہیں کرتے۔ کس طرح جارج ویل بام اس حقیقت کا اظہار کرتے ہیں کہ جب گھومنتی ہوئی کھڑکی کی غائش بند کر دی جاتی ہے تو اسی منبہ دی لوگ ان کی دکان پر پر توجہ نہیں دیتے۔ کس طرح پرسی داسٹنگ خریداروں کو نمکات کی دو ایسی فرستیں دکھا کر سیکورٹیاں فروخت کرتے ہیں جن میں سے ہر ایک آج سے پانچ سال پہلے محض چار ہزار روپے کی مالیت تھی اور اب کہیں زیادہ مالیت کی ہو چکی ہیں۔ وہ ان سے سوال کرتا ہے کہ "آپ کون سی

کمپنی کے تمسکات خریدیں گے " منڈی کے موجودہ بھاؤ کے مطابق اس
 کی اپنی کمپنی کے تمسکات زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔ جذبہ مقبضس گاہک
 کی توجہ کو جذب کر لیتا ہے اور وہ اس کمپنی کے خریدار بن جاتے ہیں۔ کس
 طرح مٹی ماؤس رفتہ رفتہ عظیم شہرت حاصل کرتا ہے اور کس طرح گھلوزلی
 پر اس کا نام لکھنے سے بدولت ایک کارخانہ دیوالیہ ہونے سے بچ جاتا
 ہے۔ کس طرح ایسٹرن ایر لائنز والے جہاز چلانے کی مشینری کی
 تصویریں اپنے جہازوں میں سوکر کرنے کی ترغیب دلاتے ہیں کس طرح
 ہیری الگنڈر اپنی امداد اپنے حریف کی اشیائے پیداوار کے درمیان
 خیالی ونگل کو نشر کر کے اپنے سیلزمینوں کو زیادہ محنت سے کام کرنے
 پر ابھارتا ہے۔ کس طرح کھاٹڈ کی مٹھائیوں کے سٹال پر یکدم تیز روشنی
 برستی ہے۔ اور بجری دوچند ہو جاتی ہے کس طرح ہاتھیوں کو اپنی بنائی
 ہوئی کاروں پر کھڑا کر کے کرائسکر ان کی مضبوطی کا ثبوت پیش کرتا ہے۔
 نیویارک یونیورسٹی کے دو پروفیسروں رچرڈ لورڈون اور ایلون بے
 سے پندرہ ہزار سیلزمینوں نے تحقیق کی غرض سے ملاقات کی اور انہوں
 نے اپنے اخذ کردہ نتائج اپنی مشہور کتاب "بحث جیتنے کا طریقہ" میں پیش
 کئے ہیں۔ یہی اصول انہوں نے اپنی تقریر "تجارت کے چھ اصول" میں
 بھی بیان کئے ہیں۔ انہی اصولوں پر ایک فلم بھی بنائی گئی ہے۔ اس کی
 نمائش سینکڑوں بڑی بڑی کمپنیوں کے بے شمار سیلزمینوں کے سامنے کی جی
 ہے۔ وہ اتنا کچھ کرنے پر ہی اکتفا نہیں کرتے۔ وہ ان اصولوں پر عمل کر کے
 بھی دکھاتے ہیں۔ وہ لوگوں کے مجموعوں کے سامنے لفظی جنگیں لڑ کر غلط اور
 صحیح طریقہ فروخت کی وضاحت کرتے ہیں۔

تھکل چیزوں کو ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کا زمانہ ہے۔ ایک اصول کو یلین کر دیتا ہی کافی نہیں۔ اسے واضح، دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی بھی ضرورت ہے۔ آپ کو نمائشی طریقے اختیار کرنے پڑیں گے۔ سینما میں یہی ہوتا ہے۔ ریڈیو میں بھی یہی ہوتا ہے۔ اگر آپ دوسروں کی توجہ مبغوث کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا پڑے گا۔ فن نمائش کے ماہرین چیزوں کو ڈرامائی انداز سے پیش کرنے کی بے پناہ قوت سے بخوبی آگاہ ہیں۔ مثال کے طور پر چوہے مارنے والی زہر ایا جاد کرنے والوں نے اپنی دکان کے سامنے دو زندہ چوہوں پر اپنی دوا کی اثر کی نمائش کی جس ہفتے یہ نمائش کی گئی۔ اس ہفتے دوا کی فروخت پہلے سے پانچ گنا زیادہ رہی۔

مشہور ہفتہ وار امریکن کے ایک مدیر مسٹر جیمس بی بوائسٹن کو مندرجہ کے حالات سے متعلق ایک طویل رپورٹ پیش کرنا تھی۔ اس سلسلے میں جس شخص سے نہایت مزیداری معلومات حاصل کی جاسکتی تھیں وہ اشتہار بازی کے میدان میں بہت سرگرم اور اہم ترین شخص تھے۔ یہ صاحب فیس کریم تیار کرتے تھے۔

مسٹر بوائسٹن کی پہلی کوشش ناکام ہو چکی تھی۔ انہوں نے تسلیم کیا کہ پہلی مرتبہ ان کے پاس گیا تو تحقیقات میں جو طریقے میں نے استعمال کئے ان کی وجہ سے ہم فضول بحث و تکرار میں اُجھ گھج گئے۔ وہ صاحب دلیلیں دینے لگے اور میں دلیل سے دلیل سے کاٹنے کی کوشش کرنے لگا۔ کہیں راستی بدہوں۔

اگرچہ میں اپنی دانست میں بحث میں جیت بھی گیا۔ لیکن ملاقات کا

وقت ختم ہو گیا اور مجھے بھی کچھ حاصل نہ ہوا۔

دوسری مرتبہ میں نے اعداد و شمار اور مواد کی پرواہ نہ کی۔ میں اس شخص سے ملنے گیا تو میں نے حقائق کو ڈرامائی انداز میں پیش کیا۔
 ”میں ان کے کمرے میں داخل ہوا تو وہ فون پر مصروف گفتگو تھے۔ جو منی انوی نے اپنی گفتگو ختم کی۔ میں نے ایک سوٹ کیس کھولا اور ان کی ڈلیک۔ پرفیس کریم کی تیس شیشیوں کا ڈھیر لگا دیا۔ سب کریمیں ان کے حریفوں کی تیار کردہ کھٹیں اور وہ ان سے بخوبی واقف تھے۔“

”میں نے ہر شیشی کے ساتھ کلغذ کا ایک ایک پرزہ لٹکا دیا تھا جس پر میری تحقیقات کے نتائج درج تھے۔ ہر ایک پرزہ اپنی کہانی نہایت اختصار اور ڈرامائی انداز سے بیان کر رہا تھا۔“

اس کا نتیجہ؟ اس بار تکرار کا سوال ہی پیدا نہ ہوا۔ بات بالکل نئے اور اچھوتے انداز میں کی گئی تھی۔ انہوں نے باری باری ایک کے بعد دوسری شیشی کو اٹھایا اور پرزے پر لکھی ہوئی اطلاعات کو غور سے پڑھا۔ دوستانہ بات چیت شروع ہو گئی۔ وہ بے حد دلچسپی لے رہے تھے۔ پہلی ملاقات میں انہوں نے مجھے بات کرنے کے لئے صرف دس منٹ دے تھے لیکن اب کے ایک گھنٹہ گزرتا گیا اور ہم ابھی تک مصروف گفتگو تھے۔“

”اس مرتبہ بھی میں وہی حقائق بیان کر رہا تھا۔ لیکن اب کیس ڈرامائی طریقہ استعمال کر رہا تھا اور ناٹیکی اصول برت رہا تھا۔ اس کا پہلے کی بہ نسبت کتنا مختلف اثر پڑا۔“

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو گیارھواں
 اصل یہ ہے! ”اپنے خیالات کو ٹورامٹی انداز سے پیش کیجئے“

جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصل آزمائے

چارلس شبرواب کے ایک مل مینجر تھے جن کے ماتحت ملازمین
 اپنے کام کی مقررہ مقدار کو بگورا نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مینجر سے پوچھا
 ”آخر کیا وجہ ہے کہ آپ جیسے قابل آدمی بھی اس کارخانے کے معیار
 کے مطابق پیداوار حاصل نہیں کرتے؟“

مینجر صاحب نے جواب دیا۔ ”معلوم نہیں، کیوں۔ میں ملازمین
 کو سزا دھمکیاں دے چکا ہوں اور گولی کا نشانہ بنانے کا خوف بھی
 دلا چکا ہوں۔ لیکن کوئی طریقہ کار گر نہیں ہوتا۔ جتنا کام وہ اکے
 میں۔ وہ اس سے زیادہ ایک تنکا بھی موہرا کر کے نہیں کر کے دیتے“

دن تقریباً ختم ہونے والا تھا۔ رات کی شفٹ شروع ہونے والی تھی کہ شواب صاحب نے بجھرے چاک کا ایک ٹکڑہ مانگا۔ پھر اپنے قریب کھڑے ایک مزدور سے پوچھا۔ ”آج دن کی شفٹ والوں نے کتنے انجن بنائے ہیں؟“

اس نے جواب دیا۔ ”چھ۔“

شواب صاحب نے اس کے بعد ایک لفظ نہ کہا اور فرش پر چھ کا بڑا سا ہندسہ لکھ دیا اور چلے گئے۔

جب رات کو کام کرنے والے لوگ آئے تو ان نے پوچھا کہ اس چھ کے ہندسے کا کیا مطلب ہے؟

دن والے مزدوروں نے انہیں بتایا کہ آج بڑے صاحبت یہاں آئے تھے۔ انہوں نے ہم سے پوچھا کہ ہم نے کتنے انجن بنائے ہیں تو ہم نے جواب دیا کہ چھ۔ انہوں نے چھ کا ہندسہ چاک سے فرش لکھ دیا۔ اگلی صبح شواب صاحب پھر کھرتے ہوئے وہاں سے گزرے رات کے کام کرنے والے مزدوروں نے فرش پر سات کا ہندسہ لکھ رکھا تھا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ رات والے مزدور اپنے آپ کو دو دن والے مزدوروں سے بہتر خیال کرتے تھے۔ دن والوں نے ارادہ کیا کہ ہم بھی رات والوں کو چھٹی کا دودھ دلا دیں گے۔ وہ جوش سے بھر گئے اور اس شام گھر جانے سے پہلے وہ فرش پر دس کا بڑا سا ہندسہ چھوڑ گئے۔ پید اور دن رات بڑھتی گئی۔ یہ اصول کیا بنا۔ چار سو شوابی کی زبانی سینگے۔ ”کام لینے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ مقابلے کی تحریکیں جاری کی جائے۔ ریلیناد اور روپیہ کی ہوس کا مقابلہ نہیں بلکہ ایسا مقابلہ

جس میں فریقینی ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں ۵
 لوگوں کی بھی ہوئی روحوں کو متاثر کرنے کا تیرہدہف نسخہ یہ
 ہے کہ ان میں دوسروں سے سہقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے
 دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لئے میدان میں
 آنے کی للکار ثابت ہوتی ہے۔

للکار کے بغیر قیوڈور روزولٹ بھی شاید امریکہ کے صدر نہ
 بنتے۔ ہمارے گھر سوار صاحب کیو با سے آئے تو نیویارک کی گود نری
 کے انتخاب کے لئے کھڑے کر دئے گئے۔ مخالف جماعت کو معلوم ہوا
 کہ وہ نیویارک کے شہری نہ تھے۔ روزولٹ اس پر بہت ہراساں
 ہوئے اور اپنا نام واپس لینا چاہا۔ عین اس وقت تھامس کو رطیل
 نے پانسہ بھینکا۔ وہ روزولٹ سے گرجدار آواز میں مخاطب ہو
 کر بولے۔ کیا سان جوین ہل کا مرد میدان اس موقع پر مجرملی
 دکھا جائے گا؟

سڈرلیٹ نے مقابلہ کیا اور باقی حالات آج تاریخ کا ایک
 شہری رتن ہیں۔ اس للکار نے نہ صرف ان کی اپنی زندگی میں انقلاب
 پیدا کر دیا بلکہ اس نے امریکہ کی قومی تاریخ کو بھی بہت زیادہ متاثر کیا
 جس طرح چارلس شواب للکار کی بے پناہ قوت سے باخبر تھے۔
 اس طرح پلاٹ صاحب بھی اور ال سمٹھ بھی اس سے بیگانہ نہ تھے۔
 جب اسمٹھ صاحب نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے
 اس اصول کو آزمایا۔ رسوائے عالم جیل خانے سنگ سنگ میں کسی قابل
 محافظ کی ضرورت تھی۔ جیل کی چار دیواری کے اندر سے سازشیں اور

خطرناک الموابیں اٹھ کر ملک میں گردش کر رہی تھیں۔ اسمتھ کو سنگ سنگ پر قابو پانے کے لئے ایک مضبوط اور آہنی ارادے کے انسان کی ضرورت تھی۔ لیکن ایسا آدمی کون تھا؟ انہوں نے بیوہ سمپسن کے رہنے والے لیوس۔ اسی۔ لادیس کو بلا بھیجا۔

جب لادیس ان کے سامنے آئے تو انہوں نے ہنس کر کہا: سنگ سنگ کا اختیار سنبھالنے کے متعلق آپ کی کیا رائے ہے! وہاں ایک تجربہ کار آدمی کی ضرورت ہے؟

لادیس خاموش رہ گئے۔ وہ سنگ سنگ کے خطرناک حالات سے واقف تھے۔ اس جیل خانے کی مخالفت ایک سیاسی منصب تھا اور اس کا دار و مدار سیاسی رہنماؤں کی پسند اور ناپسند پر تھا۔ ایک کے بعد ایک محافظ آتا تھا اور چلا جاتا تھا۔ ایک محافظ تو صرف تین ہفتے تک سکا تھا انہیں اپنے مستقبل پر غور کرنا تھا۔ کیا یہ خطرہ ایسا کٹا کر مول لیا جانا۔ اسمتھ صاحب نے لادیس صاحب کو شش و پنج میں گرفتار دیکھا تو پیچھے جھکے اور مسکرائے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا: میرے نوجوان دوست! اگر آپ گھبراتے ہیں تو اس میں آپ کا قصور نہیں یہ واقعی بڑا کٹھن کام ہے۔ میں کسی مضبوط آدمی کو وہاں جانے اور مٹرنے کے لئے چین لوں گا؟

اسمتھ صاحب، لادیس صاحب کو للکار رہے تھے۔ لادیس صاحب کو اب یہ عمدہ سنبھالنے کا خیال بہت بھایا جس کے لئے ایک مضبوط آدمی کی ضرورت تھی۔

چنانچہ وہ سنگ سنگ میں گئے اور مستقل طور پر وہاں ٹھہرے۔ وہ

اس جیل خانے کے سب سے مشہور محافظ بچے۔ ان کی کتاب سنگسنگسنگی بیس سال کی لاکھوں جلدیں فروخت ہوئی۔ انہوں نے ریڈیو پر اپنے قویا نشر ہوئے۔ جیل خانے کی اندرونی سے متعلق ان کی لکھی ہوئی کتابوں کی فلمیں تیار ہوئیں اور ان کے اس اسلوب سے کہ وہ مجرموں کو انسان سمجھتے تھے۔ جیل کی اصلاح میں معجزے رونما ہوئے۔

فائرسٹون ٹائر اور بریکسٹی کے بانی، فائرسٹون صاحب کا قول ہے۔
 ”صرف اپنی تمنا کے لالچ سے اچھے آدمیوں کو اپنے یہاں ملازم رہنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا۔ اس کے لئے تو اس کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہئے کہ وہ یہ کام کرنا پسند کریں۔“

ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو ایک کھیل سمجھتا ہے۔ وہ اپنی شخصیت کے اظہار، اپنی قابلیت کے ثبوت، سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے متمنی ہوتا ہے۔ پیدل ڈومدوں، الطافت بازیوں اور دودھ پینے کے مقابلوں کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے۔ ہر آدمی یہ محسوس کرنا چاہتا ہے کہ وہ بڑا اہم آدمی ہے۔ چنانچہ اگر آپ جیسے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو بارہ اصول یہ ہیں:

”دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو لگا رہیے۔“

حصہ چہارم

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے ناراض

بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسبِ منشاء بدل بھی جائیں۔

نو طریقے

اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اسکی یوں

ابتدا کیجئے

کالون کونج کے زمانہ صدارت میں میرے ایک دوست ان کے پاس دائٹ ہاؤس میں ہفتہ بھر کے لئے ٹھہرے۔ ایک دن وہ پھر تھرتھرتے صدر صاحب کے پرائیویٹ دفتر میں جا لکھے۔ انہوں نے دیکھا کہ وہ اپنے

ایک سرکاری سہ کمرہ رہے ہیں۔ یہ لباس جو آپ نے آج صبح پہنا ہے، بہت نفیس ہے اور آپ اس میں منہایت دلہریب و دلیرہ لگتی ہیں؟ انہوں نے شاید اپنی زندگی میں کسی سرکاری کی تعریف میں ایسے الفاظ نہیں کہے ہوں گے۔ یہ الفاظ اتنے خلاف توقع تھے اور خلاف معمول تھے کہ وہ نوجوان مارے جاکے سکتے ہیں آگئی۔ اس کی یہ حالت دیکھ کر کوئٹہ صاحب نے کہا: گھبرانے کی کوئی بات نہیں۔ میں نے یہ الفاظ صرف آپ کی طبیعت کو نکھارنے کے لئے کہے ہیں۔ مجھے امید ہے آپ آئندہ لکھتے وقت تجویز کی صحت کا خیال رکھا کریں گی؟

ان کا طریقہ ذرا زیادہ ہی واضح تھا۔ لیکن نسیات جو اس طریقے کے پیچھے کام کر رہی تھی، منہایت اعلیٰ تھی۔ اپنی خوبصورتی کی تعریف سننے کے بعد ناخوشگوار باتیں ذرا آسانی سے مٹ جاسکتی ہیں۔

جام ڈاڑھی مونڈنے سے پہلے آپ کا چہرہ چھانچھا کر دیتا ہے میک کنلے نے ۱۸۹۶ء میں امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑتے وقت بلینہ یہی کچھ کیا تھا۔ اس زمانے کے ایک مشہور میڈیکن نے ایک انتہائی تقریر لکھی تھی جو ان کے خیال میں سب سے سیردہ پر شکستہ تھی اور ڈیمٹل ڈیپٹ کی تائید سے بھی بہتر تھی۔ اس نوجوان نے منہایت جوش سے اپنی لافانی، تقریر میک کنلے صاحب کو اونچی آواز سے سنائی۔ تقریریں بہت بہت سے عمدہ نکات بھی تھے۔ پھر بھی وہ کامیاب تقریر نہ تھی۔ اس تقریر کو سننے ہی احتجاج کا طوفان بھی اُٹھ پڑا۔ میک کنلے صاحب اس نوجوان کے جذبات کو غلط نہیں سمجھنا چاہتے تھے اور اس نوجوان کے جوش کو بھی غم کرنا چاہتے تھے اور اس کی تقریر کو قبول بھی کرنا

نہیں کرنا چاہتے تھے۔ دیکھتے انہوں نے کس ہوشیاری سے بات کی۔
 انہوں نے کہا۔ ”یہ بڑی شاندار تقریر ہے۔ اس سے بھی تقریر کی
 سے بھی تیار نہیں ہو سکتی۔ بے شمار ایسے لوگ۔ لیکن کیا یہ تقریر اس موقع کے
 لئے موزوں ہے؟ آپ کے نقطہ نظر کے مطابق یہ تقریر یقیناً ورنہ اور
 سمجھیدہ ہے۔ لیکن اس کا اثر پارٹی کے نقطہ نظر سے دیکھنا پڑے گا۔
 آپ تو دلچسپی لے جائیں تو میرے تجویز کردہ خاکے کے مطابق اپنی تقریر
 دوبارہ لکھتے اور اس کی ایک نقل مجھے بھیج دیجئے۔“

اس فرجوان نے ایسا ہی کیا۔ میک کھنے نے اس کی تقریر نیلی
 پنسل سے نشان لگائے اور اسے ایک ہارپر لکھنے میں اس کی مدد کی۔
 وہ لیوان ان کی انتہائی مہم کا ایک زبردست مقرر ثابت ہوا۔
 ہم نیچے ابراہیم لنکن کا دوسرا مشہور ترین خط نقل کرتے ہیں (ان
 کا رب سے زیادہ مشہور خط وہ تعزیت نامہ ہے جو انہوں نے مسز لمبکی کے
 نام لکھا جس کے پانچوں فرزند جنگ میں کام آگئے تھے) لنکن نے یہ خط
 شاید پانچ منٹ میں گھسیٹ ڈالا ہوگا۔ لیکن یہ خط ۱۹۲۶ء میں ایک نیلے
 کے موقع پر اڑتالیس ہزار روپے میں فروخت ہوا۔ اتنی بڑی رقم لنکن کی پاس
 سال کی سخت محنت کے باوجود پس انداز نہ کر سکے تھے۔

یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے تاریک ترین زمانے میں ۱۸۶۲ء اپریل
 ۱۸۶۳ء کو لکھا تھا۔ مسلسل اٹھارہ مہینے تک لنکن کے مقرر کردہ جرنیلوں
 کی بدولت ریاستہائے متحدہ کی فوجوں کو شکست پر شکست کا سامنا کرنا
 پڑ رہا تھا۔ انسانی قتل عام سے کچھ حاصل نہ ہو رہا تھا۔ قوم پر مردنی اور
 یاس طاری تھا۔ ہزاروں سپاہی فوج سے بھاگ چکے تھے۔ پارلیمنٹ کے

ری پبلکن ممبروں نے بھی ننگن کے خلاف بغاوت کر دی تھی تاکہ ننگن کو امریکہ کی صدارت مستفی ہونے پر مجبور کر سکیں۔ ننگن نے کہا۔

”ہم اب تباہی کے غار کے کنارے کھڑے ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ خدا بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے امید کھٹیک کرن تک دکھائی نہیں دیتی۔ ایسے ہی تاریکی اور آلام سے گھٹا ٹوپ دلوں میں یہ خط لکھا گیا تھا۔ میں یہ خط اس لئے نقل کر رہا ہوں کہ آپ کو دکھا سکوں کہ ننگن نے کس طرح اس صندی جرنیل کو بدلے کی کوشش کی جس کے اقدامات پر قوم کی قسمت کا دار و مدار تھا۔

شاید یہ اپنی نوعیت کا سخت ترین خط ہے جو ننگن نے امریکا صدر بننے کے بعد لکھا۔ لیکن آپ ملاحظہ کریں گے کہ انہوں نے جرنل ہوکر کی خطرناک غلطیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اس کی تعریف کی۔

ہاں، یہ غلطیاں نہایت خطرناک تھیں۔ لیکن ننگن نے ایسا نہیں کیا۔ ننگن نے نہایت بروہاری اور حکمت علی سے کام لیا۔ انہوں نے لکھا۔ ”چند باتیں ایسی ہیں بھی جن کے بارے میں مطمئن نہیں ہوں۔ حکمت علی اور دو داندیشی کا اس سے بڑا ثبوت کیا ہو سکتا ہے۔

یہ ہے وہ خط جو انہوں نے میجر جرنل ہوکر کے نام لکھا:-

”میں نے آپ کو پوٹومیک کی فوج کا سپہ سالار بنایا ہے۔ میں نے آپ کا تقرر بہت سوچ سمجھ کر کیا ہے۔ پھر بھی میں آپ کو یہ بتا دینا بہتر سمجھتا ہوں کہ چند باتیں ایسی ہیں بھی جن کے بارے میں میں مطمئن نہیں ہوں۔

میں آپ کو ایک بھاد اور تجربہ کار سپاہی ماننا ہوں اور میں آپ

کی اس خوبی کو بہت زیادہ سراہتا ہوں۔ مجھے یہ بھی بھروسہ ہے کہ آپ سیاست کو فرائض منصبی کے قریب پھٹکنے میں دیتے اور یہ بہت ہی اچھی صفت ہے۔ آپ کو اپنی ذات پر مکمل اعتماد ہے۔ کسی جرنیل میں اس صفت کا ہونا اگرچہ لائق نہیں لیکن قابلِ فخر و مراد ہے۔
 ”آپ اپنے حصولِ مقصد کے لئے جو مناسب سمجھتے ہیں کر گزرتے ہیں۔ اگر مناسب حدود سے تجاوز نہ ہو تو اس صورت میں نقصان کے فائدہ زیادہ ہے۔ لیکن میرے خیال میں جی جنرل جرنل برن سائڈ فوج کی کمان کر رہے تھے۔ آپ نے اپنی ہی سن مانی کی اور جرنل موصوف کے راستے میں حتی الامکان روکا دیا۔ اس طرح آپ نے اپنے بلند صفت اور قابلِ احترام بھائی اور اپنے وطن عزیز کو بہت نقصان پہنچایا۔

”میں نے ایک معتبر ذریعے سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں کہا ہے کہ فوج اور وطن دونوں کو ڈکٹیٹر کی ضرورت ہے۔ میں نے فوج کی کمان اس لئے نہیں دی اور فوج آپ کے حوالے اس لئے نہیں کی گئی کہ آپ اس کے ڈکٹیٹر بن جائیں۔

”مرٹ وہی جرنیل ڈکٹیٹر بن سکتے ہیں جو فتح پر فتح حاصل کریں۔ میں آپ سے کامیابی کا مطالبہ کرتا ہوں۔ اس کے لئے میں ڈکٹیٹر شپ کا خطرہ بھی مول لینے کو تیار ہوں۔

”حکومت آپ کی ہر ممکن امداد کرے گی۔ وہ اپنے ہر جرنیل کی پلے بھی امداد کرتی رہی ہے اور آئندہ بھی کرتی رہے گی۔ لیکن مجھے ڈر ہے کہ آپ نے اپنے سپاہیوں میں افسروں پر شکستہ چینی کرنے اور ان پر بھروسہ

ذکر کرنے کی جو روح پھونک دی ہے اس کی وجہ سے ہی اب خود آپ کے
 خلاف ہو جائیں گے۔ میں سپاہیوں کے اس غلط رویے کو ختم کرنے کے
 لئے حتیٰ الوسع آپ کی مدد کروں گا۔ ایسی طرح کے ساتھ آپ تو آپ
 نہیں ہیں بھی کوئی معرکہ سر نہ کر سکتا جس میں اس قسم کی عادت موجود ہو۔
 لیکن پھر بھی آپ کو اس معاملے میں جلد بازی سے کام نہیں لینا چاہیے۔
 جلد بازی دیکھئے۔ اپنی ہمت اور ہوشیاری سے آگے بڑھئے اور ہمیں اپنی
 فتوحات کی خوشخبری سنائیے۔

ہم کو سچ، میکہ کنے یا لنکن نہیں ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ یہ
 پالیسی روزمرہ کے کاروباری تعلقات میں کام دے گی یا نہیں۔ آئیے دیکھیں
 ہم فلاڈلفیا کی دارک کمپنی کے مینجر ڈبلیو۔ پی۔ کاکلی مثال لیں گے۔ مسٹر کاکلی
 بھی آپ کی ادھاری طرح ایک عام شہری ہیں۔ وہ فلاڈلفیا میں میری
 جماعت میں داخل تھے۔ انہوں نے یہ واقعہ جماعت کے سامنے ایک تقریر
 کرتے ہوئے بیان کیا :-

دارک کمپنی نے فلاڈلفیا میں ایک دفتر کے لئے ایک بہت بڑی
 عمارت کسی مقررہ تاریخ تک بنانے کا ٹھیکہ لیا۔ ہر کام خاطر خواہ ہو رہا تھا
 عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ ایک متعلقہ شخص نے یہ اعلان کیا کہ وقت
 مقررہ وقت پر عمارت کے باہر پتیل کا آرائشی سامان نہیں لگا سکے گا ایک
 ذرا سی بات کے لئے سارے کمرے پر پانی پھیر رہا تھا۔ بھاری جرمانہ، نقل و
 برداشت نقصان، صرف ایک آدمی کے سبب ؟

دودھ و دھلیفٹن کئے گئے۔ دلیل بازی اور گرما گرم بحث و جھگڑا
 ہوتی۔ لیکن سب بیکار۔ آخر کار مسٹر کاکلی کو پتیل کے اس شیر پر قابو پانے

کے لئے نیویارک بھی بھیج دیا گیا۔
 مسٹر گاجرنی اس شخص کے دفتر میں داخل ہوئے انہوں نے کہا -
 ”کیا آپ کو معلوم ہے کہ ہمدکلین کے علاقے میں آپ کا کوئی ہم نام موجود
 نہیں؟“ وہ صاحب بہشت حیران ہوئے اور کہا: ”نہیں مجھے تو اس کا علم
 نہیں“

مسٹر گانے کہا: ”آج صبح میں گاڑی سے اترائیں نے آپ کا نام
 ٹیلیفون کی ٹائپرکڑی میں تلاش کرنے کی کوشش کی تو مجھے پتہ چلا کہ آپ
 ہمدکلین میں اپنے نام کے واحد شخص ہیں“
 ان صاحب نے کہا: ”مجھے اس کا ہرگز علم نہ تھا۔ انہوں نے ڈائریکٹری
 کا بڑی دھچپی سے مطالعہ کیا۔ انہوں نے بڑے غرور اور مسرت سے کہا -
 ”یہ نام بڑا ہی غیر معمولی ہے۔ میرا خاندان آج سے تقریباً دو سو سال پہلے
 ہالینڈ سے آکر نیویارک میں آباد ہوئے۔ وہ کئی منٹ تک اسے خاندان
 اور آباد احباد کا تذکرہ کرتے رہے۔ جب وہ اپنی بات ختم کر چکے تو مسٹر
 گانے انہیں مبارکباد دی کہ وہ اتنے عظیم کارخانے کے مالک ہیں اور ان
 کے کارخانوں سے افضل بنایا جن کو وہ پہلے دیکھ چکے تھے۔ مسٹر گانے
 کہا - ”میں نے آج تک پتیل کا اس کا سے زیادہ صاف اور ستھرا کارخانہ
 نہیں دیکھا“

کارخانے کے مینجر نے کہا - ”میں نے اس کام کو فروغ دینے میں زندگی
 وقف کر دی ہے۔ مجھے اس پر بڑا فخر ہے۔ کیا آپ ایک نظر کارخانے کو
 دیکھنا پسند فرمائیں گے؟“
 معائنے کے دوران میں مسٹر گانے مینجر کے حسن انتظام کی تعریف کرتا

اور بتایا کہ ان کا انتظام کس طرح دوسرے کارخانوں سے اعلیٰ اور بہتر ہے۔ انہوں نے بعض غیر معمولی مشینوں کو سراہا۔ میجر صاحب نے فخریہ انداز سے کہا کہ یہ مشینیں میری ذاتی ایجاد کردہ ہیں۔ انہوں نے مسٹر گا کو مشینیں دکھانے ان کی حرکت اور کام کرنے کے لئے طریقے بتانے میں کافی وقت صرف کیا۔ انہوں نے مسٹر گا کو دہیر کا کھانا اپنے ساتھ کھانے کے لئے امرار کیا (آپ یہ نہ بھولے گا کہ اب تک مسٹر گانے اپنے اصل مقصد کا ذکر تک نہیں کیا تھا)۔

دہیر کا کھانا کھا چکنے کے بعد میجر صاحب نے کہا۔ ”آئیے اب اپنے کی باتیں کریں۔ مجھے احساس ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں۔ مجھے توقع تک نہ تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر مسرت بخش ہوگی۔ آپ اب فلاڈلفیا تشریف لے جاسکتے ہیں اور میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کا سامان سب سے پہلے تیار کر کے ارسال کر دیا جائے گا خواہ مجھے دوسروں کا کام دیر ہی سے کیوں دکھنا پڑے۔“

مسٹر گانے بغیر انتہی کے اپنا مقصد حاصل کر لیا اور تمام سامان انہیں مقررہ وقت سے پہلے پہنچ گیا۔ عمارت ٹھیک اسی روز ہر طرح سے مکمل ہو گئی جس دن کہ مقررہ میعاد ختم ہوتی تھی۔

اگر مسٹر گانے دستور کے مطابق وہی لٹھ مار رویت اختیار کیا ہوتا تو عموماً ایسے کھٹن موقعوں پر کیا جاتا ہے تو کیا اس کا نتیجہ ایسا نکلتا جیسا کہ اب برآمد ہوا۔

چنانچہ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشا بدل بھی جائیں تو پہلا اصول

یہ ہے :-
 "اپنی بات دوسرے شخص کی پر خلوص تعریف و تحسین سے شروع
 کیجئے ۔"

ایسی نکتہ چینی کہ لوگ بُرا نہ مانیں

ایک دن دوپہر کے وقت چارلس شواب اپنے ایک فولاد سازی
 کے کارخانے کا چکر لگا رہے تھے کہ انہوں نے چند ملازمین کو تمباکو نوشی کرتے
 ہوئے دیکھا۔ ملازمین کے عین سر کے اوپر ایک تختی لٹک رہی تھی جس پر
 لکھا تھا۔ "کارخانے میں تمباکو نوشی منع ہے۔" کیا شواب صاحب نے تختی کی
 طرف اشارہ کر کے ان لوگوں سے یہ کہا ہوگا: "کیا آپ پر پڑھ نہیں سکتے؟"
 ہرگز نہیں۔ شواب صاحب ایسا کبھی نہیں کر سکتے تھے۔ وہ ان ملازمین
 کے پاس گئے۔ ہر ایک کو ایک ایک سگار پیش کیا اور کہا: "آپ اس
 سگار سے باہر جاکر شوق فرمائیں۔" ان ملازمین کو خبر تھی کہ انہوں نے کارخانے
 کی خلاف ورزی کی ہے اور کہ شواب صاحب کو اس کا علم ہو چکا ہے لیکن

وہ بھی بات پر خوش تھے کہ صاحب نے انہیں شرمندہ نہیں کیا بلکہ سگار بطور پیش کر کے ان کی عزت افزائی کی۔ اب آپ ہی بتائیے کہ آپ ایسے انسان سے کیسے محبت نہ کریں گے؟

جان دانا میکرم صاحب بھی اسی اصول پر کار بند تھے۔ وہ ہر روز اپنی ایک دکان کا معائنہ کرنے جایا کرتے تھے۔ ایک دفعہ انہوں نے ایک عورت کو دکان میں مشط پایا۔ اس کی طرف سے کوئی شخص بھی متوجہ نہیں تھا۔ سیلزمین کہاں غائب تھے؟ وہ سب کے سب دکان کے پھیلے حصے میں اکٹھے ہو کر گیس ہانک رہے تھے۔ اور قمقمے لگا رہے تھے۔ دانا میکرم صاحب نے ان سے ایک لفظ تک نہ کہا۔ وہ چپکے سے آگے بڑھے اور اس عورت سے پوچھا کہ اسے کیا چاہئے۔ پھر اس کی مطلوبہ چیزیں اٹھا کر سیلزمینوں کی طرف گئے۔ ان سے کہا کہ وہ انہیں سامان بندھ کر اس خاتون کے حوالے کر دیں۔

ایک نہایت ہی فیع الکلام مبلغ دین ہنری وارڈ میجر، ۸ مارچ ۱۸۸۷ء کو فوت ہو گئے یا بقول اہل جا پان راجپوت ملک عدم ہو گئے۔ انکی اترار ان کے منبر پر یمن امیڈ صاحب کو وعظ کرنے کے لئے مدعو کیا گیا۔ یمن صاحب اس موقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے اپنی قابلیت کا سکہ منوانا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنا وعظ لکھا۔ اس پر نظر ثانی کی۔ دوبارہ ٹھیک کر کے لکھا۔ عرض کر انہوں نے بڑی جانفشانی اور احتیاط کے ساتھ اپنا وعظ تیار کیا اور تیار کر کے اپنی بیوی کو منایا۔ یہ وعظ عام تحریروں کی طرح کچھ یونہی سا تھا۔ اگر ان کی بیوی مجھدار نہ ہوتیں تو وہ کہہ سکتی تھیں۔ یہ وعظ بہت گھٹیا ہے۔ اس سے کلام نہ چلے گا۔ آپ کا وعظ

سننے کے بجائے لوگ سوچائیں گے۔ یہ تو کسی دفتر معلومات کا نمبر معلوم ہوتا ہے۔ آپ کو تین سال تبلیغ کرتے گزر گئے ہیں۔ آپ کو کافی تجربہ ہو چکا ہے۔ مجھے توقع تھی کہ آپ اس سے کہیں بہتر وعظ تیار کریں گے۔ خدا کے لئے آپ ایک عام انسان کی طرح سیدھی سادی باتیں کیوں نہیں کرتے۔ آپ کا اسلوب قدرتی کیوں نہیں؟ اگر آپ اسے پڑھ کر سنائیں گے تو شرمندگی اور ذلت اٹھائیں گے“

وہ جڑی آسانی سے یہ باتیں کہہ سکتی تھیں اور اگر وہ ایسا کر گذرتیں تو معلوم ہے کیا ہوتا؟ انہیں اس کا انجام معلوم تھا۔ اس لئے انہوں نے صرف اتنا کہا کہ آپ کا یہ وعظ ”نارنگہ امریکن ریلوی“ کے لئے ایک اچھا مقالہ ثابت ہو سکتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں ان کی پیروی نے ان کے وعظ کی تعریف بھی کی اور اشارتاً یہ بھی بتا دیا کہ وہ تقریر کے طرز پر مناسب نہیں۔ مبین صاحب کو اس بات کا احساس ہو گیا۔ انہوں نے اپنے اس تحریری وعظ کو چاک کر دیا اور اگلی اتوار کو فی البدیہہ بڑی کامیاب تقریر کی۔

لہذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ ہم سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ ہماری حسبِ منشا بدل بھی جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے:-

”لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے“

پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے

چند سال پہلے میری بھتیجی جوزفین کا رنگی اپنے گھر کی ناس سٹی سے نبویارک میں میری سکرٹری کی حیثیت سے کام کرنے کے لئے آئی۔ اس کی عمر انیس سال کی تھی۔ اسے اسکول چھوڑے تین سال گزر چکے تھے اور کام کاج میں اس کا تجربہ صفر ہی کے برابر تھا لیکن آج وہ ہمارے یہاں کی بہترین سکرٹیروں میں سے ہے۔ اس لیے صلاح و ترقی کی صلاحیت بدرجہ اتم تھی۔ ایک دن میں اس کے کام پر نکتہ چینی کر چکا تو میں نے اپنے دل میں کہا۔ ”ڈیل کاریگی! ایک منٹ کے لئے ذرا سوچو تو سہی تمہاری عمر جوزفین سے دو گنی ہے۔ تمہیں کلرک بار کا بڑا کتنا تجربہ ہے۔ تمہارا نقطہ نظر، سمجھ اور اجتہاد، بذاتِ خود میانہ درجے کا ہو، وہ کس طرح تمہاری ہمسر کی کر سکتی ہے۔ میرے پیارے ڈیل کاریگی ذرا سوچو تو سہی کر انیس سال کی عمر میں تم کون سا پیر مارا کرتے تھے۔ کیا تمہیں اپنی شرمناک غلطیاں اور حماقتیں یاد ہیں، جو تم کیا کرتے تھے؟ اور یاد ہے کہ اس قسم کی غلطیاں تم ایک بار نہیں بلکہ بار بار کیا کرتے تھے؟

میں نے معاملے پر ایمان داری اور ٹھنڈے دل سے غور کیا تو اس نیچے پہنچا کر میں انیس سال کی عمر میں جو کچھ کیا کرتا تھا جو زمین کا کام اس سے اوسط بہتر ہے اور مجھے شرم آنی چاہئے کہ میں جو زمین کی مناسب قبضہ دانی اور حوصلہ افزائی کر رہا۔

چنانچہ اس کے مجھے جو زمین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا بہتی تو میں اس سے کہتا۔ جو زمین تم سے ایک غلطی ہوئی ہے لیکن خدا جانتا ہے کہ یہ ان غلطیوں سے کہیں ادنیٰ ہے جو تمہاری عمر میں مجھ سے سرزد ہوتی تھیں۔ کوئی شخص کام کی سوجھ بوجھ ساتھ لے کر پیدا نہیں ہوتا۔ یہ صرف تجربے سے آتی ہے۔ تم اس سے کہیں بہتر ہو جیسا کہ میں تمہاری عمر میں ہوتا تھا۔ میں خود اس قدر فضول اور مضحکہ خیز غلطیوں کا ارتکاب کرتا تھا کہ میں تم پر یا کسی اور شخص پر نکتہ چینی کرنے ہوئے سمجھتا ہوں۔ لیکن اگر تم یہ کام اس طرح کرتے تو کیا بہتر نہ ہوتا؟

”اگر کوئی نکتہ چینی اس اعتراف کے ساتھ بات کرے شروع کرے کہ وہ بھی غلطیوں سے مترا نہیں تو ہم پر اپنی غلطیوں کا ذکر کرنا گوارا نہیں گزرتا“

نہایت نیک سیرت اور شریف النفس، مہذب، شہزادہ خان لہو کو اس طریق کار کی اہمیت کا احساس ۱۹۰۹ء میں ہی ہو گیا تھا۔ وہ اس وقت جرمنی کے شاہی چانسلر تھے۔ اور جرمنی کے تخت پر وہ اہم تاجی جملہ افراد تھے جنہیں اہم متکبر کہا جاتا ہے جو آخری قیصر جرمنی تھے اور جو ایسی فوج اور بحریہ تیار کر رہے تھے جن کے متعلق وہ بے غور سے فرماتے ہیں کہ وہ دنیا کی بڑی سے بڑی فوج اور بحریہ سے بھی فوراً اپنا

لوہا منوا کہتے ہیں۔

ایک عجیب و غریب اور حیران کن واقعہ رونما ہوا۔ قیصر جرمنی نے ایسی باجی کھنا شروع کر دیں جو نہایت ناقابل اعتبار تھیں۔ جنہیں سن کر سارا یورپ آگ بگولا ہو گیا اور دنیا بھر میں ان کے خلاف صدائے احتجاج بلند ہونا شروع ہو گئی۔ قیامت یہ ہوئی کہ اپنی بڑی سرعام ہانکنا شروع کر دیں۔ انہوں نے اس وقت بھی سفید جھوٹ بولنے سے دریغ نہ کیا۔ جب وہ انگلستان میں شاہی مہمان تھے۔ طرہ یہ کہ انہوں نے اپنی اس بے معنی اور فضول بکواس کو اخبار ڈویلی ٹیلیگراف میں چھاپنے کی اجازت بھی دے دی۔ مثال کے طور پر انہوں نے اعلان کیا کہ صرف میں ہی واحد ایک ایسا واحد جرمن ہوں جو انگلستان کو اپنا دوست سمجھتا ہے۔ میں جاپانی آفت کے خلاف بحری طاقت کو مستحکم کر رہا ہوں۔ یہ میری ہی ذات واحد ہے جس نے یکر و تنہا انگلستان کو روس کے آگے زمین بوس ہونے کی ذلت سے بچایا ہے اور وہ منصوبہ میرا ہی تیار کردہ تھا جس پر عمل کر کے لارڈ رابرٹ، جنوبی افریقہ میں بوئرز کو شکست دینے کے قابل ہوئے، وغیرہ وغیرہ۔

اس قسم کے بے معنی الفاظ عرصہ سوسال سے یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان پر نہ آئے تھے۔ سارا یورپ بھڑوں کے چختے کی طرح ہنسنے لگا۔ انگلستان کی بہت توہین ہوئی تھی۔ جرمنی کے سیاستدان ہکا بکا رہ گئے۔ ہر طرف سے صدائے احتجاج بلند ہوئی تو قیصر جرمنی گھبرا گئے۔ انہوں نے شاہی چانسلر فائو لو صاحب سے کہا کہ وہ الزام سر لے لیں۔ وہ چاہتے تھے کہ شہزادہ فائو لو اعلان کر دیں کہ

قیصر جرمنی کی تقریروں کی ذمہ داری مجھ پر عائد ہوئی ہے، میں نے ہی انہیں مشورہ دیا تھا کہ وہ اس قسم کی تقریریں کریں۔

لیکن فآن بولو نے کہا - ”جہاں پناہ! میرا دل یہ نہیں مانتا کہ جرمنی یا انگلستان میں کوئی شخص اس بات پر یقین کرے گا کہ میں آپ کو ایسی باتیں کہنے کا مشورہ دے سکتا ہوں۔“

جوہنی شہزادہ فآن بولو کی زبان سے یہ الفاظ نکلا - انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے سخت غلطی کی ہے۔ قیصر جرمنی آگ بگولا ہو گئے اور چلا کر کہنے لگا - ”آپ مجھے گدھا خیال کرتے ہیں کہ ایسی غلطیوں کا مرتکب ہو سکتا ہوں جو آپ جیسے عقلمند سے ہرگز سرزد نہ ہوتیں؟“

شہزادہ فآن بولو کو علم ہو گیا تھا کہ انہیں مذمت سے پہلے تعریف کرنا چاہئے تھی۔ لیکن اب ذقت ہاتھ سے نکل چکا تھا۔ اس لئے وہ شہزادہ ہو گئے اور اب حتی الامکان صحیح طریقہ اختیار کرنے کی کٹھالی انہوں نے نکتہ چینی کے بعد تعریف کی جس نے جادو کا اثر دکھلایا جیسا کہ عام طور پر تعریف کا اثر ہوتا ہے۔

انہوں نے نہایت ادب سے عرض کیا - ”میرا ہرگز یہ مطلب نہ تھا جہاں پناہ! آپ مجھ سے بہت سی باتوں میں افضل و اعلیٰ ہیں۔ صرف فوجی اور بحری حکمت عملی میں بلکہ قدتی سائنس میں بھی آپ مجھ پر فضیلت رکھتے ہیں۔ جب کبھی آپ نے پیرامیٹر، ڈائریکٹریٹنگ میکانک یا شعاعوں کی تشریح بیان کی میں دلو دیتے بغیر نہ رہ سکا۔ میں قدتی تمام اقسام سے بالکل نا بلند ہوں۔ مجھے علم کیمیا یا طبیعیات کی خاک خبر نہیں اور میں عام سے عام مظہر قدت کی بھی تشریح نہیں کر سکتا لیکن

ان کے منظر میں مجھے علم تاریخ میں اگاہی ہے اور مجھ میں چند خصوصیات ایسی بھی ہیں جو سیاست اور ڈپلومسی میں بہت کام دے جاتی ہیں۔
 قیصر جرمنی خوش ہو گئے۔ فان بولو نے ان کی تعریف کی تھی انہوں نے قیصر کی عظمت اور اپنی خاکساری کا ذکر کیا تھا۔ اس کے بعد وہ ان کے بڑے سے بڑے قصہ کو معاف کر سکتے تھے۔ چنانچہ وہ فرمانے لگے ”میں تو آپ سے کئی بار کہ چکا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں ہمیں ایک جان ہونا چاہیے اور ہم ہمیشہ یک جان رہیں گے“
 انہوں نے فان بولو کے ساتھ ایک بار نہیں کئی بار ہاتھ ملایا اور بعد میں شام کے وقت وہ اس قدر جوش و مسرت سے بھر پور تھے کہ انہوں نے دونوں مچھلیاں بند کر کے کہا کہ ”اگر کوئی شخص میرے سامنے فان بولو کو برا کہے گا تو میں اس کی ناک میں پھیل ڈال دوں گا“
 فان بولو بروقت خود کو بچا گئے۔ حالانکہ وہ بڑے چالاک ڈپلومیٹ تھے۔ پھر بھی ان سے شروع میں بھول ہی گیا تھی۔ انہیں اپنی غلطیوں اور قیصر جرمنی کو یہ احساس ہرگز نہ ہونے دیا کہ وہ نیم پاگل ہیں اور کہ انہیں بھی کسی محافظ کی ضرورت تھی۔
 اگر اپنی بڑائی اور دوسروں کی بڑائی میں کئے ہوئے چند مجھے ایک متکبر اور برا فروختہ شہنشاہ کو ایک دلی دوست میں بدل سکتے ہیں تو انکساری اور تعریف روزمرہ کے تعلقات میں ہمارے کیا کچھ کام نہیں آ سکتی۔ انکساری اور تعریف کا اگر صحیح استعمال ہو تو یہ معجزہ دکھا سکتی ہیں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچانا چاہیں، ان

کی ناراضی بھی مول نہ لینا چاہیں اور انہیں اپنے حسب منشا بدنما بھی چاہیں
 تو تیسرا اصول یہ ہے :-
 ”مدرسوں پر کھتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے“

کوئی شخص محکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا

حال ہی میں مجھے مس ایڈٹار نیل، امریکہ کی مشہور سوانح نگار کے ساتھ
 ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا۔ جب میں نے انہیں یہ بتایا
 کہ میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو سہارے کا گفتگو لوگوں سے میل جول کے ہمہ گیر
 موضوع پر مرکوز ہو گئی۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ میں ”اون ڈی بینک“
 کی سوانح عمری لکھ رہی تھی کہ اس اتنا میں میری ملاقات ایک ایسے شخص
 سے ہوئی جو مسٹر بینک کے ساتھ ایک ہی دفتر میں تین سال کام کر چکا
 تھا۔ اس شخص نے مجھے بتایا کہ اس تین سال کے عرصے میں ایک مرتبہ
 بھی ایسا اتفاق نہیں ہوا کہ مسٹر بینک نے کسی شخص کو کوئی براہ راست
 حکم دیا ہو۔ وہ ہمیشہ تجویز پیش کیا کرتے تھے، حکم نہیں چلاتے تھے۔

مثال کے طور پر وہ یہ ہرگز نہیں کہتے تھے کہ "یہ نہ کرو اور وہ کرو" یا "یہ نہ کرو اور وہ نہ کرو" اس کے بجائے وہ یوں کہا کرتے تھے "آپ اس پر غور فرمائیں" یا "آپ کے خیال میں یہ خط کیسا ہے؟ وہ اپنے کسی معاون کے لکھے ہوئے کسی خط کو غور سے پڑھتے اور فرماتے "میرے خیال میں ہم اس خط کو یوں لکھتے تو بہتر ہوتا" وہ شخص کو ہر کام خود کرنے کا موقع دیتے۔ وہ اپنے ماتحتوں اور معاونین کو کام کرنے کا حکم نہیں دیتے۔ وہ ہر کام ان ہی کی ذمہ داری پر چھوڑ دیتے اور انہیں ان کی غلطیوں سے سیکھنے کا موقع دیا کرتے تھے۔

اس طریقے سے لوگ اپنی غلطیاں بلا جھجک درست کر لیتے ہیں۔ اس سے کسی شخص کے غرور کو ٹھیس نہیں پہنچی اور اس میں یہ عمل احساس برتری پیدا کرتا ہے۔ اس طرح دوسرا شخص آپ کے خلاف بغاوت کے بجائے تعاون کرنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔ چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے، وہ آپ سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ آپ کے حسب فضا بدل بھی جائیں تو چوتھا اصول یہ ہے:-
 "حکم چلانے کے بجائے سوال کیجئے۔"

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے

کئی سال ہوئے جزل الیکٹرک کمپنی کے سامنے چارلس اسٹینمنز کو کمپنی کے ایک اعلیٰ عہدے سے برطرف کرنے کا سوال کا درپیش تھا۔ انہوں نے کمپنی کی ملازمت اختیار کی تھی تو اس وقت جو کام ان کے سپرد تھا اس میں نہایت ہی اعلیٰ صفات اور خوبیوں کے مالک تھے۔ لیکن محکمہ شماریات کے انچارج کی حیثیت سے وہ ناکارہ ثابت ہوئے تھے۔ کمپنی ان کے جذبات کو غلط نہیں پہچانا چاہتی تھی۔ وہ ان کی خدمات سے یکسر دستکش بھی نہیں ہونی چاہتی تھی۔ اسے احساس تھا کہ وہ نہایت ذکی افسران ہیں۔ لہذا کمپنی نے انہیں ایک نیا عہدہ بخشا۔ انہیں جزل الیکٹرک کمپنی کا مشیر اعلیٰ بنا دیا گیا۔ یہ کام وہی تھا۔ جو پہلے وہ نہایت وہ نہایت کامیابی سے کرتے رہے تھے۔ لیکن اس کا نام بننا رکھ دیا گیا تھا تاکہ انہیں یہ احساس نہ ہو کہ ان کے عہدے میں کمی ہو گئی ہے۔ اس طرح محکمہ شماریات کو ان سے نجات بھی مل گئی اور بھی اپنے صحیح کام پر واپس آ گئے۔ محکمہ شماریات میں ایک نئے آدمی کا تقرر کر دیا گیا۔

جنرل الیگزینڈر کے افسرانِ اعلیٰ نے جو طریقہ اپنے نہایت ہی
ذہنی افسر کارکن کو ایک منصب سے اس طرح برطرف کرنے میں برتا۔
اس کی بدولت اس کی کسی کو کاروں کاں خبر تک نہ ہوئی۔ انہوں نے
اپنے ایک ذمہ دار کارکن کو مذمت کے احساس سے بھی بچایا اور
جو کچھ وہ چاہتے تھے وہ بھی انہیں حاصل ہو گیا۔

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچانا کتنی اہم بات ہے۔ لیکن ہم
میں کتنے لوگ اس پر غور کرنے کی زحمت کو ادا فرماتے ہیں۔ ہم دوسرے
لوگوں کے جذبات اندھا دھند پامال کرتے چلے جاتے ہیں۔ اپنی
من مانی کرتے ہیں۔ عیب جوئی کرتے ہیں۔ دھمکیاں دیتے ہیں۔
دوسرے لوگوں کے سامنے بچوں یا ملازموں پر ہتکتہ چینی کرتے ہیں اور
فدا انہیں سوچتے کہ ان کے غرور کو کتنی ٹھیس پہنچتی ہے۔ حالانکہ چند
منظ کے توقف، ایک دو محتاط الفاظ اور دوسرے شخص کے
نقطہ نظر سمجھنے کی کوشش سے بغیر جذبات کو پامال کئے بغیر دشمنی
اور نفرت کے جذبات ابھارے ہم انہیں اپنے حسبِ مشا کام کرنے
پر مائل کر سکتے تھے۔

اگر ہمیں کسی خادم یا ملازم کو برطرف کرنے کی تلخ حقیقت کا سامنا
کرنا پڑے تو اس اصول کو فراموش نہیں کرنا چاہئے۔
ایک مرتبہ مجھے سندھ یافتہ محاسب مارشل نے گرچہ نے خط میں لکھا
”ملازموں کو ڈانٹنا بڑی بد مزگی کی بات ہے اور خود ڈانٹنا ٹیپ
سننا اس سے زیادہ بد مزگی کی بات ہے۔ ہمارا کام سال کے خاص
خاص مہینوں میں ہوتا ہے۔ اس لئے ہمیں مارچ کے مہینے میں بہت سے

ملازمین کو جواب دینا پڑتا ہے ۔

”ہمارے پیشے میں کسی شخص کو دیر یا حقوق حاصل نہیں۔ تقریباً سبھی ملازمین عارضی ہوتے ہیں۔ لہذا یہ تلخ کام ہمارے لئے ایک رسم بن گئی ہے۔ امدہم اس سے بہت جلد نبٹ جیتے ہیں۔ اس کا عام طریقہ یہ ہے۔ مسٹر اسمتھ! تشریف رکھتے۔ کام کا موسم ختم ہے۔ ہمارے پاس آپ کے لئے اور کوئی کام نہیں۔ آپ کو تو یہ معلوم ہی ہے کہ آپ کو صرف ایک خاص عرصے کے لئے ملازم رکھا گیا تھا۔ جس میں کام کا بہت زور تھا۔ وغیرہ وغیرہ“

”جن صاحب کو ملازمت سے جواب ملتا، ان پر بالوسی کا عالم طاری ہو جانا امدہم احساس شکست میں مبتلا ہو جاتے۔ اکثر لوگوں کا مستقل پیشہ ہی حساب کتاب کا کام ہوتا ہے۔ اس لئے جو کمپنی انہیں بار بار جواب دیتی، اس سے وہ متنفر ہو جاتے۔“

”تھوڑا عرصہ ہو یا میں نے فیصلہ کیا کہ فالتو ملازمین کو ذرا احتیاط اور حکمت عملی سے برطرف کیا جائے۔ اس طرح جس شخص کو ملازمت سے جواب دینا ہوتا ہے اس کے موسم سرما میں انجام دے ہوئے کام کا ایک جائزہ لیتا اور اسے ملاقات کے لئے بنانا۔ میں اس طرح گفتگو مسٹر اسمتھ! آپ جلدی خوش اسلوبی سے اپنا کام سرانجام دیتے رہے ہیں (بشرطیکہ اس نے واقعی یکانداری سے کام کیا ہو تا) ہم نے آپ کو نیویارک بھیجا تھا۔ آپ کے ذمے جوا سخت کام تھا۔ آپ وہاں جا کر مشکلوں پر قابو پا آئے۔ میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کمپنی آپ سے بہت خوش ہے۔ آپ کی ذات میں جو ہر موجود ہے۔ آپ جہاں بھی جائیں گے

کامیاب رہیں گے۔ ہماری کہنی کو آپ پر بہت اعتماد ہے۔ افسوس ہے کہ ہم آپ کی خدمات سے محروم ہو رہے ہیں۔ ہمیں توقع ہے کہ آپ اپنی پڑائی کیسی کر نہیں بھولیں گے؟

اس تبدیلی کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب لوگ ہم سے پہلے کی بہ نسبت مطمئن ہو کر جاتے ہیں۔ ان میں شکست خوردگی کا احساس نہیں ہوتا۔ انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہمارے پاس کام ہوتا تو ہم انہیں مستقل طور پر ملازم رکھتے اور اگر آئندہ ہمیں ان کی ضرورت پڑی تو وہ بڑے شوق سے ہمارے ہاں ملازمت کرنے آتے۔

ڈورانسٹ موردمروم کی ایک خاص صفت یہ تھی کہ وہ دو ایسے مخالفین کے درمیان مفاہمت کرا دیتے ہیں جو ایک دوسرے کا خون پنی پسینے پر تن چکے ہوتے تھے۔ کس طرح؟ ایک انداز سے معلوم کرتے کہ طرفین کہاں تک درست ہیں۔ ان کی بجا تفریق کرتے۔ تفریق پہلو پر زور دیتے اور بچائی کو اجاگر کرتے۔ سمجھوتہ خواہ کچھ بھی ہوتا وہ طرفین میں سے کسی کو قصور وار نہ ٹھہراتے۔

ہر اچھے ثالث کا یہی طریقہ ہے۔ وہ اس اصول پر کاربند ہوتا ہے کہ لوگوں کو شرمندہ نہ ہونے دیا جائے۔ دنیا کی برگزیدہ ہستیاں اپنی ذاتی کامیابیوں کا ڈھنڈورا پیٹنے میں وقت ضائع نہیں کرتیں۔ ایک مثال یہ ہے:-

معدلوں کی جانی دشمنی کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے فیصلہ کیا تھا کہ یونانیوں کو ترکی علاقے سے ہمیشہ کے لئے نکال دیا جائے۔ فیصلے نکالنے والوں نے اپنے سپاہیوں کے سامنے یونانین کی طرح پرجوش تقریر کی اور کہا:- آپ

کی منزل مقصد بحیرہ دم کی تسخیر ہے " اور تاریخ جدید کی ایک خولناک جنگ شروع ہو گئی۔ ترکوں کو فتح حاصل ہوئی اور جب ددیونانی جرنیل ٹری کوپس اور ڈائیونلیس، کمال پاشا کے مرکز اعلیٰ میں ہتھیار ڈالنے کے لئے تھے تو ترک عوام نے ان شکست خوردہ دشمنوں کے حق میں بھی خدا سے بددعا لیں کیں۔

لیکن کمال پاشا کا رویہ احساسِ فتح سے یکسر متبرکھا۔ انہوں نے کہا "حضرات! تشریف رکھئے، آپ تھکے مارے ہوں گے۔ اس کے بعد انہوں نے جنگ کی تفصیلات پر تبادلہ خیال کیا اور ان کے احساسِ شکست کو کم کیا۔ انہوں نے اس انداز میں ان سے گفتگو کی۔ جس طرح ایک سپاہی دوسرے سپاہی سے مخاطب ہوتا ہے۔ "جنگ ایک ایسا کھیل ہے جس میں بعض اوقات قابل ترین فریق بھی مات کھا جاتے ہیں۔"

مصطفیٰ کمال پاشا نے فتح کے نشے میں سرشار ہوتے ہوئے بھی اسے پانچویں اصول کو فراموش نہ کیا۔

"دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے"

کامیابی کی تحریک

میرے ایک شناسا، مسٹر پیٹ بارکو، سرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے ہیں۔ وہ زندگی بھر سرکسوں کے ساتھ گھومتے اور تماشا دکھاتے رہے ہیں۔ جب وہ انٹلی کتوں کو سدھارتے۔ تو میں بڑے اشتیاق سے تماشا دیکھا کرتا۔ جو نہی کوئی کتا پہلے سے گھوڑی سی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ کھٹکے، اسے شاباش دیتے، اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے۔

یہ کوئی نئی بات نہیں۔ جانوروں کو سدھانے والے کاریگر صدیوں سے اس اصول پر عمل کرتے آرہے ہیں۔ مجھے تو یہ جیرانی ہوتی ہے کہ ہم جانوروں کے طور طریقہ بدلنے کے لئے جو طریقہ استعمال کرتے ہیں۔ وہ اس وقت کیوں نہیں برتنے۔ جب ہم، انسانوں کو بدلنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ ہم کو بڑے کی جگہ گوشت کیوں نہیں استعمال کرتے۔ ہم مذمت کی بجائے تعریف کیوں نہیں کرتے؟ ہمیں معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہئے۔ اسی طرح دوسرے شخص میں سلسل ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے۔ سنگ سنگ چیل خانے کا داروغہ لیوس ای لادیس کا تجربہ ہے کہ

جرائم پیشہ اور مزایا فتنہ لوگ اگر اپنے اندر معمولی سی بھی اصلاح کریں اور ہم ان کی اصلاح کی تعریف کریں تو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچتا ہے۔ مجھے یہ بات لکھتے ہوئے ان کا ایک خط موصول ہوا۔ جس میں انہوں نے لکھا ہے۔ "میرا تجربہ ہے کہ مجرموں کی اپنی اصلاح کی ادنیٰ کوششوں کی مناسب قدر دانی کے انہما سے جرائم میں کمی ہوتی ہے اور کڑوی نکتہ چینی کے مقابلے میں کہیں زیادہ ان کا تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے اور ان کی مکمل اصلاح کے لئے راستہ ہموار کیا جاسکتا ہے۔"

مجھے ابھی تک سنگ سنگ میں قید ہونے کا موقع تو نہیں ملا۔ کہ میں سٹرلاویس کے مندرجہ بالا تجربے کی شہادت دے سکوں لیکن میں اپنی گزشتہ زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو دیکھتا ہوں کہ کئی موقعوں پر تعریف کے چند الفاظ نے میرے مستقبل کو یکسر بدل ڈالا۔ کیا آپ کو اپنی زندگی میں ایسا کوئی تجربہ نہیں ہوا؟ انسانی تاریخ، تعریف کے سحر انگیز واقعات سے بھری پڑی ہے۔

شال کے طور پر پچاس سال کا عرصہ ہوا۔ ایک روکا نیپلز کے ایک کارخانے میں کام کرتا تھا۔ اس کی تنہا یہ تھی کہ وہ موسیقار بنے۔ لیکن اس کے پہلے استاد نے اس کی حوصلہ شکنی کی۔ اس نے کہا۔ "تم نہیں گا سکتے۔" لہذا اٹھنا بالکل بے رس ہے۔ اس سے آوازیوں نکلتی ہے جس طرح کراؤں جس سے تیز ہوا۔"

لیکن اس کی ذہنی ماں نے اسے سینے سے لگایا۔ اس کی تعریف کی اور کہا۔ "مجھے معلوم ہے کہ تم بہت اچھا گائے ہو۔ تم نے پہلے سے کافی ترقی کر لی ہے۔" اس لڑکے کی ماں نے مجھے پاؤں چلتی پھرتی تھی۔ وہ اپنے لئے جوتی نہیں

سکتی تھی۔ لیکن اپنے بچے کی تعلیم کے لئے روپیہ بچاتی تھی۔ اس کسان ماں
 کی تعریف اور حوصلہ افزائی نے بڑے کی زندگی میں انقلاب پیدا کر دیا۔
 آپ نے اس کا نام سنا ہوگا۔ عالمگیر شہرت کا مالک موسیقار کرڈو۔
 اسی طرح لندن میں ایک نوجوان کے دل میں ادیب بننے کی خواہش
 پیدا ہوئی۔ لیکن حالات اس کے مخالف تھے۔ وہ پرائمری سے آگے تعلیم
 نہ پاسکا تھا۔ اس کا باپ قرض ادا نہ کر سکنے کے جرم میں جیل خانے میں جا
 چکا تھا۔ اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے۔ آخر کار اسے ایک
 چھوٹے سے کارخانے میں شیشیوں پر لیبل چپکانے کا کام مل گیا۔ جس
 کو کھڑکی میں دہ کام کرتا تھا۔ اس میں چوہوں کی بھرمار تھی۔ وہ اپنے
 دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک غلیظ کمرے میں رات بسر کرتا تھا۔
 جن ساتھیوں کے ساتھ اسے رات گزارنا پڑتی۔ وہ لندن کے سب سے
 پچھلے طبقے سے تعلق رکھتے تھے۔ وہ احساس کمتری کا اس حد تک شکار
 تھا کہ اس نے اپنا پہلا مسودہ چوری چھپے نیٹا کر لیا اور اسی رات کے
 وقت پبلشر کو ارسال کیا تاکہ کوئی شخص اس کی ہنسی نہ اڑائے پاتے اس
 کی بے شمار کمائیاں رسالوں میں جگہ پزیرا سکیں۔ آخر وہ عظیم دل آپہنچا
 جب اس کی کمائی پسند کر لی گئی۔ یہ ٹھیک ہے کہ اسے اس کا ایک نمبر
 بھی معاوضہ نہ ملا۔ لیکن یہ کیا کم تھا کہ ایک مدیر نے اس کی تعریف کی تھی۔
 ایک مدیر نے اس کی قابلیت کو تسلیم کر لیا تھا۔ اس میں اس قدر جوش
 اور دلولہ پیدا ہوا کہ اس روز وہ آپ سے باہر ہو گیا اور گلیوں میں
 ادھر ادھر آواری گردی کرتا رہا اور اس کی آنکھوں سے مسرت کے
 آنسو بہنے لگے۔

اس کی ایک کمانی کی اشاعت سے اس کی جڑوں میں افزائی اور قدروائی ہوئی۔ اس نے اس کی ساری زندگی کو بدل دیا۔ اگر اس کی اتنی سی جڑوں میں افزائی نہ ہوتی تو عین ممکن تھا کہ وہ زندگی بھر ایسے کلر خانوں میں مزدوری کرتا رہتا۔ جس میں جوہوں کے بسیرے تھے۔ شاید آپ نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہو گا۔ عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار، چارلس ڈکنز۔

پچاس سال عرصہ پہلے۔ ایک لڑکا لندن کے ایک پنساری کی دکان میں بطور منتظمی ملازم ہوا۔ اسے صبح پانچ بجے جاگنا پڑتا تھا اور دن میں چھ گھنٹے کام کرنا پڑتا تھا۔ یہ کام بہت کٹنا مینے والا تھا۔ وہ اس کام سے نفرت کرتا تھا۔ دو سال کے بعد اس کی طبیعت اس کام سے بالکل بھگنی رہ ایک دن صبح اٹھا اور ناشتے کا انتظار کئے بغیر اس نے پندرہ میل کا سفر طے کیا۔ وہ اپنی ماں کے پاس پہنچا جو ایک گھر میں خادمہ تھی۔ اس نے اپنی ماں سے اپنے من کی بات کہی۔

وہ غصے اور نفرت سے بھرا ہوا۔ اس نے اپنی ماں سے التجا کی کہ اسے اس کام سے بھات دلائی جائے۔ وہ رو دیا، پیٹا، پیچھا چلایا۔ اس نے قسم کھائی کہ اگر اسے دکان میں واپس جانا پڑا تو وہ خودکشی کرے گا۔ اس کے بعد اس نے اپنے ایک اسکول ماسٹر کو خط لکھا۔ کہ وہ دل شکستہ ہو چکا ہے اور زندگی سے اکتا چکا ہے۔ اس کے استاد نے اس کی تعریف کی اور کہا کہ وہ قابل اور ذہین ہے اور وہ اعلیٰ کاموں کے لیے پیدا ہوا ہے۔ اس نے اسے معقول بننے کی دعوت دی۔

اس تعریف نے اس لڑکے کی کابا پلٹ دی اور اس لڑکے نے انگلستان کے ادب پر گرے نفوذ چھوڑے۔ کیونکہ اس نوجوان نے تقریباً

اسی کتابیں لکھی ہیں اور اپنے قلم کے زور سے چالیس لاکھ روپے کمائے۔
آپ نے یقیناً اس کا نام بھی سنا ہوگا۔ عالمگیر شہرت کا مالک
ادیب ایچ۔ جی۔ ویلز۔

۱۹۲۲ء میں ایک نوجوان کیلے فوڈنیا میں اپنی بیوی کے ساتھ
نہایت عسرت کی زندگی بسر کر رہا تھا۔ وہ الزوار کے دن گرجاؤں میں
مناجات گایا کرتا تھا۔ یکبھی کبھار کسی شادی کی تقریب پر مشور گیت
”مجھے دھپن دو“ گا کر دس بیس روپے کماتا تھا۔ وہ اس قدر مفلس تھا
کہ شہر میں کرائے پر مکان لے کر نہیں رہ سکتا تھا۔ اس لئے اس نے
انگوروں کے ایک باغ میں ایک جھونپڑی کرائے پر لے لی۔ یہ جھونپڑی
باغ کے بچوں پر جمع واقع تھی۔ اس کا کرایہ دس روپے ماہوار تھا لیکن وہ
اتنی تلبیل رقم بھی ادا نہیں کر سکتا تھا۔ اور دس مہینے کا کرایہ اس کے
ذمے واجب الادا ہو گیا۔ لہذا کرائے کی ادائیگی کے لئے اسے انگور
چھیننے کی مزدوری کرنا پڑی۔ اس نے مجھے بتایا کہ بعض اوقات سوائے
انگور کے اس کے پاس کھانے اور کچھ نہ ہوتا۔ وہ اتنا مایوس ہو گیا کہ
وہ کانے کا کام چھوڑ کر موٹر ٹرکوں کی فروخت کے لئے سیلزمین بننے کو تیار
ہو گیا۔ انہی دنوں رابرٹ گھزنے اس کے تعریف و تحسین کی۔ انہوں
نے کہا: ”آپ کی آواز بہت اچھی ہے۔ آپ کو نیویارک میں جا کر سبقتی
کا علم سیکھنا چاہیے۔“

اس نوجوان نے حال ہی میں مجھے بتایا کہ یہ کھوڑی سی حوصلہ افزائی
اور تعریف اس کی زندگی میں سنگ میل ثابت ہوئی۔ کیونکہ اس کے بعد
اس نے ایک ہزار روپیہ ادھار لیا اور نیویارک چلا گیا۔ آپ نے تشبیہ

اس کا نام بھی سنا ہو گا۔ وہ لارنس ٹبٹ تھا۔

لوگوں کو بدلنا کوئی بڑی بات نہیں۔ اگر ہم اپنے ملنے والوں میں یہ احساس پیدا کر دیں۔ کہ ان کے اندر عظیم کارنامے کرنے کی صلاحیتیں دفن ہیں۔ تو ہم انہیں نہ صرف بدل سکتے ہیں۔ بلکہ ہم ان کی کایا پلٹ سکتے ہیں۔ کیا یہ مبالغہ ہے؟ ہارڈ یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم جیمز کا قول زیریں سنئے۔ امریکہ بھر میں ان سے ممتاز ماہر نفسیات اور فلسفہ دان شاید ہی پیدا ہوئے ہوں۔ وہ کہتے ہیں:-

”ہم اپنے جسمانی اور دماغی قوتی کے ایک ادنیٰ حصے سے کام لے رہے ہیں۔ اس مطلب کو پھیل کر بیان کیا جائے تو یوں کہا جاسکتا ہے۔ کہ انسانی فرد نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر موجود رکھتا ہے۔ لیکن ان کے استعمال کرنے سے وہ عاداتاً قاصر رہتا ہے۔“

سچ پچ آپ گوناگوں صلاحیتوں کے مالک ہیں۔ جن سے آپ عاداتاً بہت کم کام لیتے ہیں۔ جس میں سے ایک سحرانگیز صلاحیت جس سے آپ کما حقہ، کام نہیں لے رہے لوگوں کی تعریف و توصیف اور انہیں اپنی خفہ قابلیتوں کا احساس دلانے کی صلاحیت ہے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا نہیں چاہتے اور ان کی ناراضی بھی سولینا نہیں چاہتے۔ لیکن انہیں حسبِ مشابہت بدلنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے:-

”معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجئے اور ہر اصلاح کو سراہیجئے۔ دل کھول کر دلو دیجئے اور جی بھر کر قدر دانی کیجئے۔“

۱۶ بروں کو بھی اچھا کہئے

میری ایک دوست، مسز انسٹ جینٹ نے ایک روٹی کو ملازم رکھا اور کہا کہ آئندہ پیر کے دن سے کام کے لئے گھر پر حاضر ہو جاؤ۔ اس اثنا ہی مسز جینٹ نے ایک عورت کو فون کیا جس کے یہاں یہ روٹی پہلے کام کر چکی تھی۔ اس نے بتایا کہ روٹی کا کام نئی جتن نہیں تھا۔ جب پیر کے روز یہ روٹی کام کے لئے آئی تو مسز جینٹ نے کہا: ”نیلی! میں نے ایک دن تمہاری پہلی مالکن کو فون کیا تھا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ تم بہت پابندار اور قابلِ اعتبار ہو۔ تم بہت اچھا کھانا پڑاتی ہو اور بچوں کی بہت بھی نگرانی کرتی ہو۔ لیکن انہوں نے یہ بھی بتایا کہ تم کچھ لاپرواہ ہو اور گھر کی صفائی میں کم دلچسپی لیتی ہو۔ میرے خیال میں وہ غلط کہہ رہی تھیں۔ ہر کڑی دیکھ سکتا ہے کہ تم خوش پوش ہو اور میں تو دعوے سے کہہ سکتی ہوں کہ تم گھر کو بھی اسی طرح صاف ستھرا رکھو گی، جیسی کہ تم خود ہو۔ مجھے یقین ہے کہ چھ ماہِ مہلتِ خوبی سے ہو گا۔“

اور ان کی خوب نہی۔ نیلی نے اپنی تعریف سنی تھی اور وہ اسے قائم رکھنے

ہیں ہر وقت کر شاں رہتی۔ وہ گھر کو شیشے کی طرح چمکدار رکھتی۔ وہ اپنی مالکین کے خیال پر پورا اترنے کے لئے مکان کی چھٹا بونچھ اور صفائی پر اپنے وقت سے ایک گھنٹہ زائد صرف کرتی۔

بالطریق لوگوں کو موٹر ورس کے صدر، مسٹر سیمول واکلین کا قول ہے "اگر آپ کسی اوسط درجے کے شخص کا احترام کریں اور اسے احساس دلا دیں کہ آپ اس کی کسی نہ کسی قابلیت کی قدر کرتے ہیں تو آپ اپنی مرضی کے مطابق اس سے بہترین کام لے سکتے ہیں"

الغرض، آپ کسی شخص میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہیں تو اس کے ساتھ اس طرح پیش آئیے جیسے کہ وہ خوبی اس میں پہلے ہی سے موجود ہے بشکیں پیر کا قول ہے "آپ میں کسی خاص خوبی کا فقدان ہو تو فرض کر لیجئے کہ وہ صفت آپ میں موجود ہے" اسی طرح اگر آپ دوسرے لوگوں میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو یہ فرض کر لیں کہ ان میں وہ صفت موجود ہے۔ اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ آپ کسی شخص کو کسی خاص شہرت کا مالک بنائیے۔ وہ آپ کی توقعات کیجئے پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا۔

چار جیلٹی لے بلانک اپنی کتاب، "میتزلک کے ساتھ میری زندگی" جس بلجیم کی ایک غریب اور بد صورت لڑکی کی حیران کن ترقی کا ذکر کرتی ہے۔ ایک قریب کے ہوش کی ایک نوجوان ملازمہ میرا کھانا لایا کرتی تھی۔ اس کا نام "برتن صاف کرنے والی میری تھا"۔ کیونکہ اس نے اپنی زندگی برتن صاف کرنے والی خادمہ کی حیثیت سے شروع کی تھی۔ وہ نہایت بھدڑی اور بد صورت لڑکی تھی۔ وہ بھیجی تھی۔ اس کی ٹانگیں ٹوٹی

نقیں - وہ بڑی دہلی پتی اور بے روح سی لڑکی تھی ۔
 ”ایک دن وہ سالن کی کبابی اپنے سرخ ہاتھوں میں تھلے کھڑی
 تھی - کہیں نے یکایک اس سے کہا - ”میری ! تمہیں اپنے اندر چھپے ہوئے
 خزانوں کا کوئی احساس نہیں ہے ؟“

میری اپنے جذبات کو دہلنے کی عادی ہو چکی تھی - وہ چند لمحے
 بالکل خاموش رہی - کسی مبہم خوف کے احساس سے وہ جامد و ساکن
 کھڑی رہی - پھر اس نے پلیٹ کو میز پر رکھ دیا - آہ بھری اور ہر اشتیاق
 لہجے میں بولی - ”خاتون ! پہلے میں اس بات کو سچ نہیں مانتی تھی ؟ اب
 اس کے دل میں کوئی مشبہ نہ تھا - اس نے کوئی سوال نہ کیا - وہ ہوش
 کے باورچی خانے میں واپس چلی گئی اور میری بات کو دل ہی دل میں دہرائے
 لگی - خود احساسی میں اتنی قوت ہے کہ کسی نے اس کا مذاق اڑانے کی
 جرأت نہ کی - اسی دن کے بعد سے لوگ اس کی طرف توجہ دینے لگے
 سب سے بڑی تبدیلی خود مسکین میری کی اپنی فطرت میں پیدا ہوئی جب
 اسے یقین ہو گیا کہ اس میں بڑی خوبیاں پنہاں ہیں - تو اس نے اپنے چہرے
 اور جسم کی طرف توجہ دینا شروع کی - یہاں تک کہ اس کی مردہ جوانی کھل اٹھی
 اور اس کے سیدھے سادھے پن پر جوانی کی تمہیں چٹھ گیلیں “
 ”دھیے ! بے بعد میں وہاں سے رخصت ہوئی تو میری نے بتایا
 کہ اس کی شادی بڑے باورچی کے بڑے بامدچی کے بھتیجے سے ہو رہی ہے
 اس نے کہا - ”میں اب خاتون بننے والی ہوں“ وہ خوش تھی - اس نے میرا
 شکریہ ادا کیا - میرے ایک چھوٹے سے محلے نے اس لڑکی کی زندگی
 کو یکسر بدل دیا تھا “

جارجیٹ لیبل لائک نے برقی صاف کرنے والی میٹری کو خاص
صفائے کی مالک بتایا تھا۔

ہنری کلمے مارز نے فرانس میں منعم نوجوان سپاہیوں کے چلن
کو متاثر کرنا چاہا تو انہوں نے بھی یہی ترکیب برتی۔ چنانچہ امریکہ کے
ایک بہت ہی مشہور و معروف جرنیل جیمس جی ہاربرڈ نے مارز صاحب
کے سامنے اعتراف کیا کہ فرانس میں چوبیس لاکھ پیادہ فوج کے نوجوان
موجود ہیں۔ ان سے زیادہ صاف ستھرے اور بہتر فوجی نوجوان انہوں
نے اپنی زندگی میں آج تک نہیں دیکھے۔

مبالغہ آمیز تعریف؟ ممکن ہے ایسا ہی ہو۔ لیکن دیکھئے مارز
صاحب کس طرح اس اصول پر گامزن تھے۔ "میں اپنے سپاہیوں کو
ہمیشہ یہ جتانے لگا کہ جرنیل صاحب نے اُن کی یہ تعریف کی ہے۔ میں نے
اس بات کی پرواہ نہیں کی کہ یہ تعریف کئی کتنی یا نہیں۔ مجھے معلوم تھا کہ
ان کے الفاظ خواہ حقیقت پر مبنی نہ ہوں تو بھی سپاہیوں کو اپنے
متعلق جرنیل کی رائے کا علم ہو گیا تو وہ اپنے معیار کو بلند کرے اور
اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش ضرور کریں گے۔"

ایک چرائی کما دت ہے۔ "جسے کو برا کہئے، خواہ اسے پھانسی
پر لٹکا دیجئے۔ اس کی اصلاح نہ ہوگی۔ لیکن جسے کو اچھا کہئے اور دیکھئے
کیا ہوتا ہے؟"

تقریباً ہر شخص امیر و غریب، گداگر، چور، اپنی ایمانداری کی شہرت
کو برقرار رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔
سنگ سنگ جی کے تجربہ کار داروغہ لادیس فرماتے ہیں: آپ

کسی بد معاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی نیک بنے گی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“

یہ قول اتنا پیارا اور اہم ہے کہ میں اسے دہرانا چاہتا ہوں :
 ”آپ کا کسی بد معاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجئے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔ اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ نیک شخص ہے۔ وہ اس سلوک پر اتنا فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد رکھتا ہے۔“
 چنانچہ اگر آپ کسی شخص کے کردار کو متاثر کرنا چاہتے ہیں اور اس کے جذبات کو ٹھیس بھی نہیں پہنچانا چاہتے اور اس کی نفرت بھی مول نہیں لینا چاہتے تو یاد رکھئے۔ ساتواں اصول یہ ہے:
 ”ہر شخص کی تعریف کیجئے۔ تاکہ وہ اس تعریف پر لوہا اترنے کی کوشش کرے۔“

غلطیوں کو ناقابلِ اصلاح نہ ٹھہرایے

میرے ایک دوست ہیں۔ چالیس سال کی عمر تک کنوارے بیٹھے رہے کچھ عرصہ پہلے ان کی نسبت کہیں پھیر گئی۔ ان کی ہونے والی بیوی نے انہیں نئے نئے مانع سیکھنے کی رغبت دلائی۔ انہوں نے مجھے اپنی کمائی سناتے ہوئے کہا۔ ”خدا کی قسم۔ مجھے واقعی سیکھنے کی ضرورت تھی کیونکہ میں مانع جانتا تھا۔ وہ آج سے بیس سال پہلے کے تھے۔ میری پہلی استانی نے شاید سچ مچ بتا دیا تھا کہ اس بالکل غلط ناچتا ہوں۔ مجھے سب کچھ بھلا کر نئے سب سے سیکھنا ہو گا۔ میں یہ سن کر بالکل ہمت ہار بیٹھا۔ میرے لئے کورس جاری رکھنا دیکھ ہو گیا۔ میں اس استانی سے یہاں سے چلا آیا۔

”میری دوسری استانی ممکن ہے جھوٹ ہی بول رہی ہو لیکن مجھے وہ بہت پسند آئی۔ اس نے سرسری طور پر مجھ سے کہا کہ میرے ناچنے کا انداز قدرے پرانے فیشن کا ہے لیکن بنیادی باتیں سب ٹھیک ہیں۔ مجھے چند نئے قدم سیکھنے میں کوکا وقفہ پیش نہ آئے گی۔ پہلی استانی نے میری غلطیوں پر زور دے کر میرا حوصلہ ٹوڑ دیا تھا۔

نئی آستنی کا رویہ اس سے بالکل برعکس تھا۔ وہ میری ٹھیک حرکتوں کی تعریف کرتی رہی اور میری غلطیوں کو گھٹا کر بیان کرتی۔ وہ مجھے یقین دلاتی رہی کہ آہنگ میری فطرت میں موجود رہی ہے اور میں پیدائشی رقا ص ہوں۔ حالانکہ مجھے معلوم تھا کہ میں ہمیشہ سے معمولی رقا ص رہا ہوں اور شاید ایسا ہی رہوں گا۔ لیکن میں اس خیال سے بڑا خوش تھا کہ شاید وہ ٹھیک کہتی ہو اور میں واقعی اچھا ناچنے لگ جاؤں۔ یوں سوچا جائے تو یہ باتیں کہنے کا معاذ ملتا تھا۔ لیکن مجھے یہ بات جانے کی کیا ضرورت تھی!

”بہر حال کم از کم مجھے اب اتنا احساس ضرور ہے کہ میں پہلے سے بہت اچھا رقا ص ہوں۔ اگر وہ مجھے یہ نہ بتاتی کہ مجھ میں آہنگ کا جوہر موجود ہے تو شاید میں اتنا اچھا رقا ص کبھی نہ ہو سکتا۔ اس کے اس رویے نے میری حوصلہ افزائی کی مجھے امید دلائی اور مجھ میں ترقی کرنے کی خواہش پیدا کی!“

اگر آپ کسی بچے، خاوند یا ملازم سے کہیں کہ وہ فلاں معاملے میں بالکل کورا اور نالائق ہے۔ اس میں اس کام کرنے کی صلاحیت نہیں۔ وہ غلطی پر ہے تو مجھے لگے کہ آپ نے اس کی اصلاح اور ترقی کو ہر امکان ختم کر دیا۔ لیکن اگر آپ اس کے برعکس رویہ اختیار کریں، اس کی دل کھول کر حوصلہ افزائی کریں۔ اس سے کہیں یہ کام کرنا تمہارے لئے زیادہ مشکل نہیں۔ مجھے یقین ہے کہ تم میں جوہر موجود ہے اور تم میں اس کا صحیح ذوق پایا جاتا ہے۔ صرف نشوونما کی ضرورت ہے“ تو یقیناً مجھے کہہ شخص راتوں کی نیند حرام کرے گا اور اپنی اصلاح کی زبردست

سرلاڈ کوشش کرے گا۔

سرلاڈ ٹامس اس اصول پر کاربند ہیں اور یقین جانشے کہ وہ خوشگوار
انسانی تعلقات کے بہت بڑے امام ہیں۔ وہ آپ میں خود اعتمادی پیدا
کر دیتے ہیں۔ وہ آپ کو حوصلے اور ایمان سے بھر پور کر دیتے ہیں۔ مجھے
پچھلے ہفتے سٹرٹامس امدان کی اہلیہ کے ساتھ چند روز گزارنے کا موقع
ملا۔ ہفتے کی رات انہوں نے مجھے انگلیٹھی کے قریب بیٹھ کر برج کھیلنے
کی دعوت دی۔ برج اور میں؟ تو بہ تو بہ۔ مجھے یہ کھیل بالکل نہ آتا تھا
میرے لئے یہ کھیل ہمیشہ سے ایک سرسبز راز تھا۔ لیکن انہوں نے
مجھے اس میں شریک کر لیا۔

سرلاڈ ٹامس نے کہا۔ ”طیلتی یہ کوئی شعبہ نہیں ہے۔ اس میں
ذرا حافظے اور عقل کی ضرورت ہے۔ ایک مرتبہ آپ نے حافظے پر ایک
مقالہ لکھا تھا۔ برج سیکھ لینا آپ کے لئے کوئی جبری بات نہیں۔ آپ
یقیناً کھیل سکتے ہیں۔ یہ آپ کی قابلیت سے بالا نہیں؟“
مجھ پر اس گفتگو نے جیسے جادو کر دیا۔ اس میں احساس کے بغیر
کہ میں کیا کر رہا ہوں۔ میز کے سامنے جا بیٹھا اور برج کھیلنے لگا۔ میں نے
پہلے کبھی یہ کھیل نہ کھیلا تھا۔ لیکن مجھے بتایا گیا کہ مجھ میں اس کا ذوق موجز
ہے تو یہ کھیل میرے لئے آسان ہو گیا۔

برج کا ذکر آیا تو ایلی کلبرٹسن کی یاد تازہ ہو گئی۔ جہاں کہیں بھی
برج کا کھیل جانا کھیلا جاتا ہے وہاں ایلی کلبرٹسن کا ذکر ضرور آتا ہے۔
انہوں نے اس کھیل پر جو کتابیں لکھی ہیں ان کا ترجمہ کئی زبانوں میں ہو چکا
ہے امدان کی لاکھوں جلدیں فروخت ہو چکی ہیں۔ انہوں نے مجھ سے کہا

”ہیں اس کھیل کی بدولت اتنی کمائی ہرگز نہ کر سکتا اگر مجھے ایک عورت نے یہ نہ بتایا ہوتا کہ مجھ میں اس کا جوہر موجود ہے ؟“

ایلی کلبرٹ سن ۱۹۲۲ء میں امریکہ آئے تو انہوں نے فلسفہ اور علم شہریت پڑھانے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔ انہوں نے کوئلے کی فروخت شروع کی مگر اس میں بھی ناکام ہو گئے۔ اس کے بعد انہوں نے کافی سکی فروخت شروع کی اس میں بھی انہیں کامیابی نہ ہوئی۔

ان دنوں ان کے ذہن میں یہ بات نہ آئی کہ برج سکھانا شروع کر دیں۔ وہ نہ صرف اناڑی تھے بلکہ بخت مزاج بھی تھے۔ وہ اس قدر سوال کرتے اور استفسار جرح کرتے تھے کہ کوئی شخص بھی ان کے ساتھ کھیلنا پسند نہ کرتا۔

اس کے بعد ان کی ملاقات ایک برج سکھانے والی خاتون سے ہوئی۔ اس کا نام جوزفین ڈلس تھا۔ وہ اس سے محبت کرنے لگے۔ اور پھر اس سے شادی کر لی۔ ان کی بیوی کے دیکھا کہ ایلی کلبرٹ سن تماش کے پتروں کا بھی احتیاط سے جائزہ لیتے ہیں تو ان سے کہا: ”آپ میں برج کے کھیل میں نام پیدا کرنے کی قابلیت موجود ہے“ انہوں نے مجھے بتایا کہ صرف اسی حوصلہ افزائی کے طفیل میں برج کا پیشہ ور کھلاڑی بن گیا۔“

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے وہ آپ سے ناراض بھی نہ ہوں اور آپ کے حسب مشا بدل بھی جائیں تو اٹھواں اصول یہ ہے۔

”حوصلہ افزائی کیجئے جس غلطی کی اصلاح مقصود ہو اسے ناقابل اصلاح نہ کہئے جو کام آپ دوسروں سے لینا چاہتے ہیں اسے ناقابل عمل بنا کر پیش نہ کیجئے“

لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں

۱۹۱۵ء میں سارا امریکہ خوف زدہ اور حیران تھا۔ ایک سال سے زیادہ عرصہ بیت چکا تھا کہ اقوامِ یورپ ایک دوسری کا گلا کاٹ رہی تھیں اور قتل و غارت کا بازار اتنے وسیع پیمانے پر گرم تھا کہ اس سے پہلے دنیا کی تاریخ میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ کیا امن کا قیام ممکن تھا۔ یہ کسی کو معلوم نہ تھا۔ لیکن صد در صد مصمم ارادہ کر چکے تھے کہ وہ ضرور کوشش کریں گے۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنا ذاتی نمائندہ صلح کا ایلمی بنا کر یورپ کے جنگجو حکمرانوں کے پاس بھیجیں گے۔

امریکہ کے وزیر خارجہ ولیم جیننگس بریآن جو امن کے نمائندہ مشہور تھے۔ اس نیک مشن پر جانا چاہتے تھے۔ وہ بنی نوع انسان کی عظیم خدمت اور اپنے نام کو لافانی بنانے کا خواب دیکھنے لگے۔ لیکن دس دن پہلے ایک ذاتی دوست کرنل آئوٹس کو تلخ و گرویا۔ کرنل آئوٹس کے سامنے اب یہ مشکل مسئلہ درپیش تھا کہ وہ بریآن کے جذبات کو مجروح کئے بغیر انہیں یہ خبر کس طرح سنائیں۔

کرنل ہاؤس اپنی ڈائری میں لکھتے ہیں۔ "جس وقت بریائی صاحب کو میں نے بتایا کہ میں صلح کے اپیلی کی حیثیت سے یورپ جا رہا ہوں۔ تو انہیں بہت زیادہ بالوسی ہوئی۔ انہوں نے کہا۔ "میں خود اس کام پر جانے کا منصوبہ بنا چکا تھا۔"

میں نے جواب دیا۔ "صدر صاحب کا خیال ہے کہ اس کام کو سرکار طو پر کرنا درست نہیں۔ کسی سرکاری آدمی کے یورپ جانے سے لوگ چونک جائیں گے اور ان کے دل میں شبہات پیدا ہوں گے۔"

دیکھا آپ نے؟ ہاؤس صاحب صاف صاف بریائی صاحب کو بتا رہے ہیں کہ اس کام کے لئے میں زیادہ موزوں ہوں اور بریائی صاحب مغیبن ہو گئے۔

کرنل ہاؤس نہایت دور اندیش اور معاملہ فہم شخص تھے۔ وہ جہاں دیدہ تھے۔ انہوں نے بریائی صاحب سے بات کرتے وقت انسانی تعلقات کے اس زریں اصول پر عمل کیا کہ آپ کسی دوسرے شخص کے منہ کوٹی کام کرنے کی تجویز اس طرح پیش کریں کہ وہ اسے بخوشی قبول کرے۔

دو ڈیڑھ سالوں نے ویم گبس میکارڈ کو اپنی کابینہ کا ممبر بننے کی دعوت دی تو انہوں نے اسی اصول کو پیش نظر رکھا۔ حالانکہ یہ دعوت بہت ہی بڑی عزت افزائی تھی اور یہ بہت ہی بڑا عمدہ تھا جو وہ پیش کر رہے تھے۔ لیکن انہوں نے یہ پیش کش بھی اس طریقے سے کی کہ میکارڈ صاحب کو اپنی اہمیت کا دگنا احساس ہوا۔ یہ کمائی میکارڈ صاحب کی زبانی یوں ہے :-

صدر صاحب نے مجھ سے کہا۔ "میں اپنی کابینہ کی تشکیل کر رہا ہوں۔"

"اگر آپ اس میں خرابی کا منصب قبول فرمائیں تو مجھے بھی سہرت
 ہوگی" انہوں نے یہ بات نہایت خوشگوار طریقے سے کی۔ انہوں نے یہ
 تاثر پیدا کیا کہ میں اتنا بڑا منصب کر کے ان پر احسان کروں گا؟
 لیکن دسٹن صاحب ہمیشہ اس اصول کی پابندی نہیں کرتے
 تھے۔ اگر وہ اس کے عادی ہوتے تو شاید دنیا کی تاریخ قدرے مختلف
 ہوتی۔ انہوں نے امریکہ کو مجلس اقوام عالم کا ممبر بنانے میں سینٹ
 اور ری پبلکس پارٹی کی خوشنودی حاصل نہ کی۔ صدر دسٹن نے ری پبلکن
 پارٹی کے کسی ممبر کو اپنے ساتھ امن کا فرانس میں لے جانے سے انکار
 کر دیا۔ ان کے بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر معروف سے ارکان کو اپنے
 ساتھ لے گئے۔ انہوں نے اس بات پر زہد دیا کہ مجلس اقوام عالم کے
 قیام کا تخیل صرف امنی کے دماغ کی پیداوار ہے۔ ری پبلکن پارٹی
 کے ممبروں کا اس سے کوئی لگاؤ نہیں۔ انہوں نے انہیں اپنے ساتھ
 نہ ملایا۔ ان کے اس سخت رویے کا نتیجہ یہ ہوا کہ دسٹن نے اپنا مستقبل
 تباہ کر لیا۔ اپنی صحت کا ستیاناس کر لیا۔ ان کی صحت مختصر ہو گئی۔
 امریکہ، لیگ کا ممبر نہ بنا اور دنیا کی تاریخ کچھ سے کچھ ہو گئی۔
 مشہور پبلشنگ ادارہ ڈبل ڈی پیج ہمیشہ اس اصول کو پیروی کرتا
 تھا کہ مددگاروں سے کام اس طرح لیا جائے کہ وہ اسے خوشی سے سرخام
 دیں۔ یہ ادارہ اس اصول پر اتنی خوش اسلوبی اور عمل پیرا تھا کہ وہ ہر
 نے ایک مرتبہ بیان کیا۔ یہ ٹورنٹو جب کبھی کوئی چھاپنا نہیں چاہتا تو
 اس شاید اس طرح سے انکار کرتا ہے کہ مجھے اسے انکار میں کسی دوسرے
 ناشر کے امور سے زیادہ دلچسپی ہے۔

میں ایک صاحب کو جانتا ہوں۔ جنہیں تقریر کرنے کے بے شمار بارے آتے ہیں لیکن انہیں اپنی عظیم القوت کی وجہ سے اپنے اصحاب اور محسنوں کو اکثر انکار کرنا پڑتا ہے۔ وہ اس انداز سے انکار کرتے ہیں۔ کہ دعوت دینے والوں کی نشانی ہو جاتی ہے۔ ان کا طریقہ کلو کیا ہے؟ وہ یہ کہہ کر انکار نہیں کرتے کہ وہ بہت مصروف ہیں، وہ بہت یہ ہیں اور بہت وہ ہیں۔ بارے کا شکریہ ادا کرنے اور اسے قبول نہ کر سکتے تھے معذرت خواہی کے بعد وہ کسی اور لپٹے سے مقرر کردہ کا نام تجویز کر دیتے ہیں۔ دوسرے غفلتوں میں وہ دعوت دینے والے کو اپنے انکار گیمتینق سوچنے اور ناراض ہونے کا موقع ہی نہیں دیتے۔ وہ ان کا دھیان فوراً کسی دوسرے مقررہ کی طرف منہ موڑ دیتے ہیں۔

وہ اکثر ایسے جواب دیتے ہیں۔ ”آخر آپ میرے عزیز کلیو لیڈ اجز مدیر پرکاشی انگل کو تقریر کرنے سے لے کیوں نہیں بلاتے؟“ یا وہ نے آدمی کا نام اس طرح تجویز کرتے ہیں۔ ”کیا آپ گائی ہکاٹ صاحب کے متعلق کچھ جانتے ہیں۔ وہ پندرہ سال پیری میں رہے ہیں اور یورپ میں اخباری کاندے کی حیثیت سے کام کرنے کے سبب وہ بے شمار چہرے ایگز واقعات سے باخبر ہیں یا لوئیسٹن لانگ فیلو کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ ان کے پاس ہندوستان کے بڑے بڑے جنگی جازوں کے شکار کی فلمیں ہیں۔“

جے۔ اے۔ وانٹ آرگنائزیشن، نیویارک کے انچارج جے۔ اے۔ وانٹ کو اپنے ایک مستری کے رویے اور مطالبات کو بدلتے کی ضرورت درپیش تھی۔ وہ چاہتے تھے کہ مستری صاحب اپنا ارادہ بھی ترک کر دیں

اور ان سے ناراض بھی نہ ہوں۔ اس مستری کا کام یہ تھا کہ وہ درجنوں ٹاپ رائٹروں اور دوسری مشینوں کو دن رات چلتا رکھے۔ اُسے ہمیشہ یہ شکایت رہتی کہ مجھے بہت زیادہ وقت تک کام کرنا پڑتا ہے۔ میرے پاس بہت کام ہے۔ مجھے ایک معاون چاہئے۔

مسٹر رائٹ نے ان میں سے ایک بھی بات نہ مانی اور مستری کو خوش بھی رکھا؛ وہ کس طرح؟ اس مستری کو اپنا ایک الگ ذاتی دفتر دے گیا۔ اس کا نام دروازے پر چپکنے لگا اور ساتھ ہی یہ الفاظ بھی میجر شعبہ خدمات ۴

اب وہ مشینوں کی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا۔ اب وہ بہت نازاں تھا۔ اب وہ ایک شعبے کا میجر تھا اور اس کے احساس برتری کے جذبہ کی تسکین ہوئی تھی۔ اب وہ کسی شکایت کے بغیر خوش خوش کرنے لگا۔

شاید آپ کے خیال میں یہ بچوں جیسی حرکت ہے۔ لوگ نیولین سے بھی یہی کہتے تھے۔ جب آپ نے لیجن آف آئز کی اختراع کی اور اپنے سپاہیوں میں پندہ سونفے تقسیم کئے، اپنے اٹھارہ جرنیلوں کو مارشل آف فرانس بنایا، اور اپنی فوج کو عظیم فوج کہا تو لوگوں نے کہا کہ آپ تجربہ کار جنگ جوڑو جوائنوں کو کھلونے دے کر بہلا رہے ہیں۔ نیولین نے جواب دیا۔ "انسانوں پر کھلونوں ہی کے ذریعے حکومت کی جاتی ہے"

لوگوں کو خطابات اور اختیارات دینے کی پالیسی نیولین کے کام آئی۔ یہ آپ کو بھی مزد کام دے گی۔ میری ایک دوست مسز جینیٹ ہیں جن

میں پہلے ذکر کیچکا ہوں۔ ان کے گھاس کو رٹکے اور دھڑ بھاگ دوڑ
 کر پامال کر رہے تھے۔ وہ نہایت پریشانی محسوس کر گیا کیا جائے۔ انہوں
 نے رٹکوں کو برا بھلا کہا۔ ڈاٹا ڈپٹا۔ لیکن ان پر کچھ اثر نہ ہوا۔
 پھر انہوں نے رٹکوں کے سرغنہ کو ایک خطاب دیا اور اس میں
 احساسِ فضیلت بیدار کیا۔ انہوں نے اس رٹکے کو جاسوس بنالیا
 اور اسے اپنے گھاس کے میدان کی نگرانی سونپ دی۔ مسئلہ حل ہو
 گیا۔ ان کے جاسوس نے آگ جلائی۔ اس میں لوہے کی ایک سلاخ
 کو گرم کیا۔ یہاں تک کہ وہ سرخ ہو گئی۔ اس نے رٹکوں کو دھمکی دی
 کہ کسی نے میدان میں قدم رکھا تو سلاخ سے اس کا جسم داغ دیا جائے
 گا۔ وہ ہر مغربی ترکیب استعمال کرتا۔ رٹکوں نے میدان میں داخل
 ہونا چھوڑ دیا۔ یہی طریقہ انسانی فطرت کے قریب ہے۔
 اس لیے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو کھینچ نہ
 پہنچائیں، آپ ان کی ناراضی بھی مول نہ لیں اور وہ آپ کے حسبِ
 منشا بدل بھی جائیں تو لواں اصول یہ ہے :-
 ”دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے“

یاد دہانی

لوگوں کے جذبات کو مٹھیس پہنچائے بغیر اور ان کی
نفرت مٹول لئے بغیر انہیں حسب منشا بد لئے کے
نو اصول

— پہلا اصول: اپنی بات دوسرے شخص کی پر غلو ص تعریف و تحسین
سے شروع کیجئے۔

دوسرا اصول: لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول
کرایئے۔

تیسرا اصول: دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے۔

چوتھا اصول: حکم چلانے کے بجائے سوال پوچھیئے۔
پانچواں اصول: معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجئے اور ہر اصلاح

کو سر لیجئے ۔
 جی بھر کے داد دیجئے اور دل کھول کر تعریف کیجئے ۔
 ساتواں اصول : حوصلہ افزائی سے کام لیجئے ۔ لوگوں کی خامیوں کو ناقابل
 اصلاح نہ بتائیے ۔
 نواں اصول : دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے ۔

حصہ پنجم

معجزہ ناخطوط

میں شرط لگا سکتا ہوں ۔ جو اس دقیقہ آپ سوچ رہے ہیں ، مجھے
 اس کا علم ہے ۔ آپ اپنے من سے کچھ اس قسم کی بات کہہ لے ہیں ۔
 معجزہ ناخطوط ۔ خطوط آمد معجزے ۔ بالکل جھوٹ ۔ ایسی حیرت انگیز
 اشتہاری حکیم ہی استعمال کر سکتا ہے ۔

اگر آپ کا یہی خیال ہے تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں بخود
 میں نے آج سے پندرہ سال پہلے اس قسم کی سُرخی پڑھی ہوتی تو شاید

میں بھی آپ ہی کی طرح سوچتا - بچ بچ ؛ میں ایسے لوگوں کو بہت پسند کرتا ہوں جو کبھی بات کو اندھا دھند قبول نہیں کرتے - میں نے اپنی زندگی کے ابتدائی بیس سال قسبات میں گزارے - مجھے ایسے لوگ بہت پسند ہیں جنہیں قائل کرنا پڑے - انسانی شعور کی ترقی میں شکی مزاج ، سوال پر چھنے والوں اور چیلنج کرنے والوں اور کر کے دکھاؤ تو جالوں " قسم کے لوگوں کا بہت بڑا ہاتھ ہے -

آئیے ہم ایذا دہاری سے سوچیں کہ اس باب کا عنوان "معجزہ نما خطوط" درست ہے یا نہیں ؛ کبھی بات تو یہ ہے کہ یہ عنوان موزوں نہیں اس سے حقیقت کا مکمل اظہار نہیں ہوتا - کیونکہ اس باب میں جو خطوط نقل کئے جا رہے ہیں ، ان میں سے بعض نے ایسے نتائج پیدا کئے جن کی اہمیت معجزوں سے بھی زیادہ ہے - ان کی اس حیثیت کا اندازہ امریکہ کے ایک بہت بڑے سیل میں مسٹر کین آرڈائیک نے لگایا یہ مشہور ترین کی انجمن کے صدر ہیں -

وہ کہتے ہیں کہ میں مختلف تاجروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لئے جو خطوط لکھا کرتا تھا ان میں سے پانچ سے لے کر آٹھ فیصدی تک کا خاطر خواہ جواب آتا تھا - اگر سیدہ فیصدی کا موزوں جواب مل جاتا تو میں اسے اپنی غیر معمولی کامیابی تصور کرتا - اگر بیس فیصدی کا مناسب جواب آ جاتا تو میں اسے معجزے کے کم تصور نہ کرتا "۔

لیکن مسٹر آرڈائیک کا ایک خط جو اس باب میں درج ہے سارے بیسیس فیصدی کامیاب ہوا - دوسرے لفظوں میں یہ خط معجزے سے دو چند ثابت ہوا - آپ اس بات کا مذاق نہیں آوا سکتے - یہ خط کوئی

کھیل یا اتفاق یا حادثہ نہ تھا۔ یہ سوچا کچھ خط لکھا اور اس قسم کے نتائج
 دوسرے خطوط سے بھی پیدا ہوئے ہیں۔
 مسٹر وائیک یہ نتیجہ کس طرح حاصل کرتے تھے۔ اس کا جواب اپنی
 کی زبانی یہ ہے:

”میرے خطوط کی اثر انگیزی میں یہ حیران کن ترقی اس وقت پیدا
 ہوئی جب میں نے مسٹر کارنگی کے موثر طرزِ خطابت اور انسانی تعلقات
 کے کورس کا مطالعہ کیا۔ لہذا میں نے اس کتاب کے اصولوں پر عمل
 کرنا شروع کیا۔ ان کی بدولت میرے کاروباری خطوط کی تاثیر میں پانچ
 گنا سے لے کر آٹھ گنا تک اضافہ ہوا“

وہ خط مدح ذیل ہے۔ اس میں مخاطب کی خوشنودی یہ لکھ کر
 حاصل کی گئی ہے کہ ”جہ پر احسان ادنیٰ اسیکھے دگا۔ اس درخواست سے
 مکتوب الیہ کی انانیت کو متاثر کیا گیا ہے۔ میری اپنی رائے خطوط
 وحدانی میں درج ہے:

پیارے مسٹر بلینک !

میں ایک معمولی سی مشکل میں گرفتار ہوں۔ امید ہے آپ میری
 امداد فرما کر شکریے کا موقع بخشیں گے۔

دہلے ہمیں اصل معاملے کو کچھ لینا چاہئے۔ آریزدنا۔ شہر کے
 ایک عمارتی لکڑی کے تاجر کو میٹنول کمپنی کے ایک ناظم کی طرف سے
 خط موصول ہوتا ہے اور نیویارک کی ایک بہت بڑی کمپنی کا یہ بلند
 پایہ ناظم اپنے خود کی پہلی سولہوی میں اپنے مکتوب الیہ سے التماس کرنا
 ہے کہ میری ایک مشکل میں مدد کیجئے اور ممنون فرمائیے۔ میرے تصور

میں کر رہی ہوں گا تا جہ یہ خط پا کر اپنے من سے یوں باتیں کر رہا ہے ۔ میرے
 نیویارک والے صاحب اگر واقعی کمی مشکل میں گرفتار ہیں تو موزوں
 آدمی کے پاس پہنچ گئے ہیں ۔ میں ہمیشہ فیاضی سے پیش آتا ہوں اور
 لوگوں کی مدد کرتا ہوں ۔ آخر انہیں کیا تکلیف ہے ؟
 پچھلے سال میں نے اپنی کمپنی پر یہ بات واضح کر دی تھی کہ کمپنی
 کے ساتھ متعلقہ دکانداروں کی بخیر بڑھانے کے لئے لازمی ہے
 کہ سال بھر کے لئے ”بلا واسطہ“ کی تخم چلائی جائے اور اس کا سارا
 خرچ کمپنی ادا کرے ؟

(آریزونہ کا تاجر کہتا ہو گا کہ یقیناً بلا واسطہ ترسیل کی ہم کا خرچ
 کمپنی کو برداشت کرنا چاہئے ۔ کیونکہ زیادہ تر منافع وہی ہڑپ کر جاتی
 ہے ۔ وہ لاکھوں روپے کمارہی ہے اور میں دکان کا کر رہی بھی نہیں
 نکال سکتا ۔ خیر اس شخص کی شکل کیا ہے)

جن تاجروں نے اس منصوبے پر عمل کیا ۔ ان میں
 سے سولہ سولہ سو کے نام میں نے حال ہی میں ایک سوالنامہ
 بھیجا ۔ مجھے جواب میں سینکڑوں خطوط موصول ہوئے مجھے
 یہ جان کر بڑی خوشی ہوئی کہ انہوں نے اس طریقہ تعاون
 کو بہت پسند کیا ہے اور اسے کارآمد پایا ہے ۔
 اس کے پیش نظر ہم نے اپنا بلا واسطہ ترسیل کا نیا
 منصوبہ تیار کر کے اخبارات میں شائع کرایا ہے ۔ مجھے امید
 ہے کہ یہ منصوبہ پہلے سے بھی زیادہ پسند کیا جائے گا ۔
 لیکن آج صبح ہماری کمپنی کے صدر نے میرے گزشتہ

سائل دلے منصوبے پر غور کیا اور مجھ سے تباہ کن خیالات کیا
اور انہوں نے بحیثیت صدر مجھ سے دریافت کیا کہ اس
منصوبے پر عمل کرنے سے ہماری تجارت میں کتنا اضافہ
ہوگا ہے۔ قدرتاً اس سوال کا جواب دینے کے لئے مجھے
آپ ہی سے مدد مل سکتی ہے۔

(یہ بہت نفیس جملہ ہے۔ اس سوال کا جواب دینے کے لئے مجھے
آپ ہی سے مدد مل سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک عظیم شخصیت سچی بات
کہہ رہی ہے اور ایڑونا کے تاجر کی اہمیت کو ایکانداری اور خلوص
دل سے تسلیم کر رہی ہے۔ اس بات کا خیال رکھئے کہ کہیں ڈائیک اپنی
کمپنی کو بڑے ماننے میں ایک لمحہ بھی ہٹا لے نہیں کر رہے ہیں۔ اس کے
بجائے وہ خود ہی اپنے مخاطب سے یہ کہہ رہے ہیں کہ وہ اپنے مخاطب
سے یہ کہہ رہے ہیں کہ انہیں اس کی کماں تک ضرورت ہے۔ وہ یہاں
تک تسلیم کر رہے ہیں کہ وہ اپنے مخاطب کی مدد کے بغیر اپنی کمپنی کے
صدر کو اپنی رپورٹ بھی پیش نہیں کر سکتے۔ قدرتاً آرپزونا کا تاجر
اس قسم کی بات کو بے حد پسند کرتا ہے)

میں آپ سے یہ درخواست کر رہا ہوں کہ
۱۔ آپ منسلک پوسٹ کارڈ پر یہ تحریر فرمائیں کہ آپ کے خیال
میں ہمارا گزشتہ برس کی "بلدا واسطہ ترسیل" مہم کی بدولت
آپ کی فروخت میں کتنا اضافہ ہوا۔

۲۔ جہاں تک ممکن ہو، صحیح اندازہ لگا کر بتائیے گا کہ آپ کو اس
کام کی بدولت کتنی خالص آمدنی ہوئی۔

اگر آپ یہ کام کرنے کی زحمت گوارا فرمائیں گے تو میں اس
کی توفیق سے قدر کر دوں گا اور مطلوبہ اطلاع بہم پہنچانے
کی عنایت کے لئے آپ کا شکر گزار ہوں گا۔

آپ کا مخلص

کین۔ آر۔ ڈائیکس

مہجر ترقیات فروخت

(دیکھئے وہ آخری پرے میں کس طرح میں، کو دیکھئے لمبے میں اور
آپ کو بلند آواز سے ادا کرتے ہیں۔ وہ تعریف و تحسین میں کس
قدر فیاض ہیں۔ وہ ایسے جملے استعمال کرتے ہیں۔ "قدر دل سے قدر
کر دوں گا" "آپ کی عنایت" اور "آپ کا شکر گزار ہوں گا" وغیرہ
یہ ایک عام اور سادہ سا خط ہے۔ لیکن اس معمولی تحریر نے
مجھے دکھایا۔ دوسرے سے نوازش کی درخواست کی گئی اور یہ نوازش
کرنے میں اس نے اپنے آپ کو بہت اہم محسوس کیا۔

آپ مکانوں پر چھینٹیں ڈالنے کا کام کرنے ہوں یا کاریں بیٹھے
لیو پ کی سیاحت کرتے ہوں، یہ فلسفہ آپ کو برابر کام دے گا۔
ایک دفعہ ہو کر گئے اور میں موٹر میں فرانس کی سیر کر رہے تھے
کہ ہم اپنا راستہ بھول گئے۔ ہم نے اپنی پرانی کار بھڑکایا اور چند کسانوں
سے جو پانس ہی کام کر رہے تھے پوچھا کہ ہم قریب کے بڑے شہر میں کس
راستے سے پہنچ سکیں گے؟

ہمارے سوال کا بجلی کا سا اثر ہوا۔ یہ کسان پاؤں میں لکڑی
کی کھڑکیاں پہنے ہوئے تھا اور وہ تمام امریکنوں کو امیر خیال کرتے تھے۔

فرانس کے اس علاقے میں موڑ کبھی بکھار ہی دیکھنے میں آتی تھی۔ امریکی ایجنٹ علاقے میں موڑ کے ذریعے سفر کر رہے تھے۔ ان کو خیال ہو گیا کہ ہم کو ڈپٹی ہوں گے۔ شاید ان کے خیال میں ہم ہنری فمڈ کے بھائی تھے۔ بہر حال انہیں اس بات کا احساس مزدور تھا کہ ہم ان سے زیادہ مالدار ہیں۔ لیکن ہمیں ان کسانوں کی ٹوپیاں اتار کر سلام کرنا پڑا اور ان سے پوچھنا پڑا کہ ہم اگلے شہر کو کس طرح پہنچیں۔ اس طرح انہوں نے اپنے آپ کو اہم سمجھا۔ وہ سب کے سب بیک وقت بول اٹھے۔ ایک کسان اسقدر جوش میں تھا کہ اس نے دوسروں کو خاموش رہنے کا حکم دیا۔ اس موقع سے فائدہ اٹھا کر ہماری ہانک کرنے کی خوشی سے اکیلا ہی مستفید ہونا چاہتا تھا۔

اگر آپ کسی شہر میں گزر رہے ہوں تو اس اصول کو ضرور آزمائیے۔ آپ کسی ایسے شخص کو ٹھہرائیے جو آپ سے سماجی اور مالی اعتبار سے کم تر ہو۔ اس سے کہئے ”بھائی میری ذرا مدد کیجئے اور بتائیے کہ میں فلاں جگہ کس طرح پہنچوں۔“

نجم فرینکلن اسی طریقے کی بدولت اپنے جانی دشمن کو زندگی بھر کے لئے دوست بنا لیا کرتے تھے۔ فرینکلن نے اپنی زجرانی کے دنوں میں اپنا تمام سرمایہ ایک چھوٹے سے اشاعت کے کام میں لگا رکھا تھا۔ وہ کسی طرح فلاڈلفیا کی جبرل اسمبلی میں کلرک منتخب ہو گئے۔ اپنے اس منصب کی بدولت انہیں سرکاری اشاعت کا کام مل گیا۔ یہ کافی منافع بخش کام تھا اور فرینکلن کی قیمت پر اس کام سے ہاتھ سے نہیں جانے دینا چاہتے تھے لیکن ایک مصیبت سامنے نظر آ رہی تھی۔ اسمبلی کے

کے نہایت قابل اور دو متمند مہرکن فرینکلن سے بڑی طرح نفرت کرتے تھے۔
 یہاں تک کہ انہوں نے فرینکلن کی ایک بھرے جلسہ عام میں برائی کی تھی۔
 یہ بہت خطرناک معاملہ تھا۔ لہذا فرینکلن نے اس شخص کو اپنا
 دوست بنانے کا ارادہ کیا۔ لیکن کس طرح؟ یہ ایک بڑا مشکل سوال
 تھا۔ اپنے دشمن پر احسان کریں؟ اس سے وہ شخص چوکتا ہو گیا تو؟
 خواہ فرینکلن غلوں دل ہی سے اسے ممنون کرتے لیکن اس طرح اس کے
 مزید ناراض ہو جانے کا بھی امکان تھا۔ فرینکلن نہایت ہوشیار تھے
 اور اس قسم کی انھیں سے صاف بچ نکلنے کی قابلیت رکھتے تھے۔ لہذا
 انہوں نے اس کے برعکس عمل کیا۔ انہوں نے اپنے دشمن سے درخواست
 کی۔ ”آپ مجھ پر احسان کیجئے۔“

فرینکلن نے اس سے کوئی قرضہ نہیں مانگا بلکہ وہ صرف ذرا سی عنت
 کے خواہشمند تھے۔ اس سے ان کے حریف خوش ہو گئے۔ انہوں نے
 اپنے حریف کے احساس برتری کو متاثر کیا۔ اسے اہمیت دی اور نہایت
 محتاط انداز میں اپنے حریف کے علم اور کارہائے نمایاں کی تعریف کی۔ باقی
 کہانی فرینکلن کی اپنی زبانی سنئے:-

”یہ معلوم کر کے کہ میرے حریف کے دارالمطالعہ میں ایک نہایت
 عجیب و غریب اور نایاب نسخہ ہے۔ میں نے اس کے نام ایک رقعہ
 لکھا۔ جس میں میں نے اس کتاب کے مطالعے کا اشتیاق ظاہر کیا۔ اور
 درخواست کی کہ چند دنوں کے مطالعے کے لئے کتاب دیکر وہ مجھے
 ممنون فرمائیں۔“

”انہوں نے وہ کتاب فوراً بھیج دی۔ میں نے ایک ہفتے کے بعد

کتاب واپس کر دی اور ایک دوسرے رقعے میں ان کی اس فوازش کا شکریہ ادا کیا۔

ہم اسمبلی کے آئندہ اجلاس میں اکٹھے ہوئے تو انہوں نے خود مجھے بلایا اور مجھ سے بہت زیادہ تمذیب اور شائستہ انداز میں بات کی اس سے پہلے وہ کبھی مجھ سے بولے تک نہ تھے۔ انہوں نے وعدہ کیا کہ وہ آئندہ ہر وقت میری خدمت بخوشی بجالائیں گے۔ ہم بکے دست بن گئے اور ہماری دوستی آخری دم تک قائم رہی۔

زیرنگھن کو وفات پانے کو ٹی ڈیڑھ سو سال کا عرصہ ہو گیا ہے لیکن جس فلسفے کے وہ قائل تھے یعنی دوسرے لوگوں سے عنایت و مہربانی کی درخواست کرنے کی خواہش کا فلسفہ، وہ آج بھی زندہ ہے اور اس سے اسی طرح فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔

یہی فلسفہ میرے ایک شاگرد البرٹ بی ایمرل نے نہایت کامیابی استعمال کیا۔ مسٹر ایمرل نلکوں کے سامان کے سلیزبن تھے۔ وہ ایک نلکے لگانے والے اور نالیوں کی مرمت کرنے والے کو اپنا گاہک بنانے کی کوشش کر رہے تھے۔ ان صاحب کا کام بہت وسیع تھا اور وہ بسن دین کے معاملے میں بڑے باقاعدہ تھے۔ لیکن وہ مسٹر ایمرل کو مسٹر ہی نہیں لگاتے تھے۔ وہ بڑے سخت اور تند مزاج آدمی واقع ہوئے تھے اور اپنے اس رویے پر شرمندہ ہونے کے بجائے اس میں لطف لیا کرتے تھے۔ جب کبھی مسٹر ایمرل ان کے دفتر میں جاتے تو وہ اپنے منہ کے ایک گوشے میں سگارا دبائے بیٹھتے ہوتے۔ مسٹر ایمرل جو نہی دعوازہ کھول کر اندر داخل ہوتے، وہ چلا آتے۔ ”ہمیں کسی چیز کی

ضرورت نہیں۔ اپنا اور میرا وقت ضائع نہ کیجئے اور چلتے پھرتے
نظر آئیے۔“

”تنگ آکر مسٹر ایئرل نے ایک نئی چال چلی۔ یہ ایک ایسی ترکیب
تھی جس کی بدولت ان دونوں میں دوستانہ تعلقات قائم ہو گئے اور
مسٹر ایئرل کو اپنے مقصد میں بے حد کامیابی ہوئی اور آگے چل کر
یہ دوستی بے پناہ فوائد کا باعث بنی۔“

مسٹر ایئرل کا ادارہ آئی لینڈ میں اپنی ایک شاخ کھولنا چاہتا
تھا۔ اس سلسلے میں خط و کتابت جاری تھی۔ یہ شاخ اسی نکلے لگا
اور مرمت کرنے والے شخص کے پڑوس میں کھل رہی تھی۔ اس جگہ
ان کا بہت وسیع کاروبار تھا۔ اب کے مسٹر ایئرل ان کے پاس
گئے تو انہوں نے کہا۔ ”جناب! آج میں آپ سے کچھ خریدنے کی
فرمائش کرنے نہیں کیا ہوں۔ میں آپ کے پاس ایک درخواست لے
کر آیا ہوں۔ امید ہے آپ مجھے محفوظ اس وقت دے سکیں گے؟
وہ صاحب سگار کے ایک کونے سے دوسرے کونے میں لے
گئے۔ ”کمرا کیا چاہتے ہو؟“

مسٹر ایئرل نے کہا۔ ”میری کمپنی اس شہر میں اپنی ایک شاخ کھولنا
چاہتی ہے۔ آپ اس شہر اور یہاں کے تمام باشندوں کو اچھی طرح
جانتے ہیں۔ میں آپ سے مشورہ کرنے آیا ہوں کہ ہمارا یہ اقدام
کیسا رہے گا؟“

یہ بالکل نئی صورت حال تھی۔ سالہا سال سے وہ صاحب سیلز
میلوں کو جھڑکنے اور چلتے پھرتے نظر آنے کا حکم دے کر اپنے احساس

برتری کی تسکین کرتے آئے تھے۔ لیکن اس وقت ایک سیلو میں ان سے مشورہ کرنے آیا تھا۔ یہ سیلزمین کسی معمولی ادارے سے تعلق نہیں رکھتا تھا۔ یہ ایک بہت بڑی کمپنی کا ملازم تھا اور ان سے پوچھنے آیا تھا کہ ان کے ادارے کو کیا کرنا چاہئے تھا۔

ان صاحب نے ہمارے سٹریٹژل کو ایک کرسی پیش کی اور کیا تشریف رکھیے؟ اور وہ ایک گھنٹے تک اپنے شہر میں نفلوں کے سامان کی تجارت کے فوائد اور نقصانات بیان کرتے رہے۔ انہوں نے نہ صرف شاخ کھولنے کا مشورہ دیا بلکہ دکان کے لئے سبزوں جگہ کی خرید، سامان کی فراہمی اور کاروبار کے آغاز کے متعلق مکمل منصوبہ بتایا۔ انہوں نے نفلوں کا سامان بنانے اور بیچنے والی ایک بہت بڑی کمپنی کی رہنمائی کر کے بڑی خوشی محسوس کی۔ اس کے بعد وہ اپنے ذاتی معاملات کا ذکر کرنے لگے۔ وہ سٹریٹژل کے دوست بن گئے اور اپنی گھریلو مشکلات اور لڑائی جھگڑوں تک کا ذکر کرتے رہے۔

سٹریٹژل کہتے ہیں۔ میں ان صاحب کے پاس سے شام کے وقت رخصت ہوا تو میری جیب میں نہ صرف بہت بڑی رقم کے سامان کا نوٹ تھا۔ بلکہ میں ایک ہانڈا تجارتی دوستی کی بنیاد رکھ چکا تھا۔ اب میں ان صاحب کے ساتھ روزانہ گفٹ کھیلتا ہوں۔ جو پہلے مجھے کاٹ کھانے کو دوڑا کرتے تھے۔ میرے طرزِ تعامل میں ایک ذرا سی تبدیلی سے ان کا رویہ بدل گیا۔ میں نے ان سے کرم فرمائی کی درخواست کی تو انہوں نے اپنی ذات کو بہت اہم تصور کیا؟

آئیے۔ سٹریٹژل ڈائیک کے ایک اندھ خط کا جائزہ لیں اور دیکھیں

کہ وہ ”مجھ پر نوازش کیجئے“ کی حکمت عملی پر کس کامیابی سے کاربند رہیں
چند سال ادھر کی بات ہے کہ مسٹر ڈائیکٹ تا جبریل ، ٹیکے داروں
اور معماروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لئے خطوط لکھتے تو انہیں
بہت کم خطوں کے جواب موصول ہوتے ہیں۔ اس صورت حال سے
وہ بہت مایوس تھے۔

ان دنوں جب وہ معماروں اور انجینئروں کو خطوط لکھتے تھے تو ان
خطوط کی بدولت ان کے کاروبار میں شاید ہی کبھی ایک آدھ فی صد اضافہ
ہوتا ہوگا۔ وہ دو فی صد اضافے کو بہت اچھا اور تین فی صدی کو شاندار
تصور کرتے اور اگر دس فی صدی اضافہ ہو جاتا تو وہ اسے مہربان سے
کم تصور کرتے۔

لیکن جو خط ہم اب درج کر رہے ہیں۔ اس کی بدولت ان کی
تجارت میں پچاس فی صدی کا اضافہ ہو گیا اور یہ اضافہ معجزے سے پانچ
گنا زیادہ ہے۔ اس خط کے جواب میں جو خط موصول ہوئے وہ دودھ
تین صفحے سے کم طویل نہ تھے۔ یہ خطوط دوستانہ مشوروں اور تعاون
کے وعدوں سے بھر پور تھے۔

آپ اس خط کو پڑھ کر اندازہ لگائیں گے کہ یہ خط اپنی نفسیات
اور بعض جگہ اپنی عبارت کے لحاظ سے ، پہلے خط سے بہت مشابہ ہے۔
خط کو پڑھتے وقت اس پر غور کیجئے کہ اس کی بدولت معجزے پانچ گنا
زیادہ بہتر نتائج کیوں پیدا ہوئے ؟

عزیرم محترم ڈو

میں عجیب مشکل میں گرفتار ہوں ، امید ہے کہ آپ میری امداد

فرمائیں گے *

آج سے تقریباً ایک سال پہلے میں نے اپنی کمپنی پر واضح کرنے
کی کوشش کی کہ معماروں کو ایک ایسی فرسٹ کی اوجہ فرزت
ہے جس میں مکانات کی مرمت اور از سر نو تعمیر میں کام
آنے والے ایسے عمارتی سامان کی تفصیلات درج ہوں
جو ہماری کمپنی خرید سکتی ہے۔
میری اس تجویز کی بنا پر منسلک فرسٹ تیار کی گئی جو
اپنی نوعیت کی پہلی چیز ہے۔

لیکن اب اس کا ذخیرہ قریب الختم ہے۔ میں نے اس
بات کا ذکر اپنے صدر سے کیا تو انہوں نے علم صدر
قسم کے لوگوں کے طریقے کے مطابق جواب دیا کہ انہیں
اس فرسٹ کا ایک اور ایڈیشن تیار کرنے میں کوئی اعتراض
نہ ہو گا بشرطیکہ میں ان کے سامنے اس بات کا ثبوت تسلی بخش
ثبوت پیش کروں کہ اس فرسٹ نے اپنے مقصد کو پورا کیا ہے۔
یہ قدرتی امر ہے کہ اس موقع پر میں آپ سے مدد کی
درخواست کروں۔ میں آپ سے اور آپ کے اکتالیس
دوسرے ساتھیوں سے درخواست کر رہا ہوں کہ آپ سب
حضرات اس معاملہ کا فیصلہ کیجئے۔

آپ کی سہولت کے لئے میں نے اس خط کی پشت پر
چند سادے سوالات درج کئے ہیں اور ان کے مناسب
جواب بھی لکھ دئے ہیں۔ اگر آپ ... جوابات کی پڑتال

کرنے کی ذمت گوارا فرمادیں، مگر اس رقعہ کو منسلک لپیٹ لکھے ہوئے اور
 — ٹکٹ لگاے ہوئے، لگانے میں ڈال کر ارسال کر دیں تو میں آپ کا
 مددگار ہوں گا۔

مجھے شاید یہ عرض کرنے کی ضرورت نہیں کہ آپ اسے ایک مجبوری
 تصور نہ کریں۔ میں اس بات کا فیصلہ آپ ہی پر ہی چھوڑ رہا ہوں کہ یہ
 فرست آئندہ شائع کی جائے یا نہیں۔ اگر آپ یہ پسند کریں کہ اس کا
 نیا ادیشن شائع کیا جائے تو یہ ادیشن آپ کے تجربات اور مشورہ
 کی روشنی میں ترمیم کے ساتھ چھپنا چاہیے۔ تاکہ آپ اس سے خاطر خواہ
 فائدہ اٹھاسکیں۔ بہر حال میں آپ کے تعاون کو نہایت قدر کی نگاہ
 سے دیکھوں گا۔ شکریہ۔

آپ کا مختص
 کبیر - آر۔ ڈائیک
 ناظم ترقیات فروخت

مناسب معلوم ہوتا ہے کہ میں یہاں ایک تنبیہ کر دوں۔ میں اپنے
 تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں کہ بعض اصحاب اس خط کو پڑھ کر اس کے فلسفے
 مناسب غور و خوض کے بغیر اسے استعمال کرنے کی کوشش کریں گے۔ یہ
 اس پر اندھا دھند چلیں گے۔ وہ دوسرے شخص کی انا کو مختص اور
 حقیقی قدر و تحسین کے بجائے خوشامد اور چاپلوسی سے متاثر کرنا چاہیں
 گے اور ان کی جاں ناکام رہے گی۔

یاد رہے کہ ہم سب قدر و منزلت کے بھوکے ہیں اور اس کے
 حصول کے لئے ہر ممکن کوشش کرتے ہیں۔ لیکن کوئی شخص بھی ظاہر داری

امد چالوسی کو پسند نہیں کرتا۔
 مجھے ایکہ بار پھر یہ جتلانے کی اجازت دیجئے کہ اس کتاب میں
 جو اصول بتانے کی کوشش کی گئی ہے وہ اسی صورت میں کامیاب ہوں
 گے کہ ان پر نہایت خلوص سے عمل کیا جائے۔ میں مدار یوں کی طرح
 کرتوں کی پٹاری پیش نہیں کر رہا ہوں۔ میں ایک نئے طرز زندگی کی
 داغ بیل میں لڑانے کا مشورہ دے رہا ہوں۔

حصہ ششم

گھریلو زندگی کو زیادہ مسرت بخش بنانے

کے سات اصول

خانہ آبادی سے خانہ بربادی تک کا راستہ

پچھتر سال کا عرصہ گزرا کہ نیولین بوٹا پارٹ کے بھتیجے نیولین سوم کو دنیا کی سب سے زیادہ خوبصورت عورت شہزادی مانٹی جو سے محبت ہو گئی اور اس سے اس نے شادی کر لی۔ اس کے مشیروں نے اسے بتایا کہ وہ فرانس کے ایک معمولی رئیس کی دختر ہے۔ لیکن نیولین نے بے توجہی سے جواب دیا "نہ کیا ہوا؟" اس کی شان و شوکت، اس کا شباب، اس کی درباری اور حسن نے نیولین کو روحانی نوشی سے بھرپور کر دیا۔ اس نے ایک شاہی تقریر میں اپنی تمام قوم کو منہ توڑ جواب دیا

امد کیا۔ میں نے اس عودت کو ترجیح دی ہے جس سے مجھے محبت ہے۔
جس کا میں احترام کرتا ہوں اور اس عودت کو ٹھکرایا ہے۔ جسے
جانتا تک نہیں۔“

نپرتلیقہ اور اس کی دلہن کے پاس محبت، دولت، طاقت،
شہرت، محبت، اور یہاں عرض کہ ایک اعلیٰ قسم کے رومان
تمام لوازمات موجود تھے۔ شادی کی مقدس آگ پہلے کبھی اتنے جوار
سے روشن نہ ہوئی ہوگی۔

لیکن افسوس ہے کہ مقدس شعلہ جلد ہی مٹ جانے لگا۔ آگ ما
پڑ گئی اور بجھتی ہوئی چنگاریوں میں تبدیل ہو گئی۔ نپولین سوم ماتمی
کو ملکہ تو بنا سکتے تھے۔ لیکن فرانس بھریں کوئی شے، یہاں تک کہ
خود نپولین سوم کی محبت کا زور اور اس کے تخت کی طاقت بھی ملکہ
نکتہ چینی اور جھگڑے سے باز نہ رکھ سکتی تھی۔ وہ اس قدر حاسد
اور دہمی تھی کہ نپولین کے احکام کو ٹھکرا لے لگی۔ یہاں تک کہ اس
سے خلوت میں ملاقات کرنے سے بھی انکار کرنے لگی۔ وہ ملکی معاہدہ
میں مصروف ہوتا تو اس کے دفتر میں بلا اجازت جا کھستی۔ وہ اس
کی نہایت مزیداری سیاسی بحثوں میں مداخلت کرتی۔ وہ اس ڈور
سے ایک منٹ کے لئے بھی اکیلا نہ چھوڑتی کہ وہ کسی دوسری عود
کے ساتھ محبت کی پیگ نہ بڑھانے لگے۔

وہ اکثر اپنی بہن کے پاس چلی جاتی۔ اپنے خاوند کی شکایت
روتی بیٹھتی اور طرح طرح کی دھمکیاں دیتی۔ نپولین اپنے مطالبے
کریں میں ہوتا تو وہ وہاں جا کھستی اور اسے برا بھلا کہنے لگتی پڑا

ایک درجن عایشان محلوں کا مالک تھا۔ وہ فرانس کا بادشاہ تھا۔
لیکن اُسے اپنے گھر میں ایک گوشہ بھی ایسا میسر نہ تھا۔ جہاں بیٹھ کر وہ
اپنی روح کو تسکین دے سکتا۔ اپنی ان حرکات سے مانٹو جوئے کیا حاصل
کیا؟

جواب درج ذیل ہے۔ یہ جواب پی ای۔ اے۔ رائٹ ہارٹ کی
"دیکھتے ہو ایک سلطنت کا المناک طریقہ سے نقل کر رہا ہوں۔
"نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ پینولین سوم اکثر اوقات کے وقت ایک
چوہ دروازے سے نکل جاتے۔ وہ اپنی ٹوپی سے چہرے کو چھپا رہتے
اور ان کے ساتھ ان کا کوئی نہ کوئی محرم ہوتا۔ وہ کسی ایسی عورت کے
پاس جا پہنچتے جو ان کی منتظر ہوتی۔ یا وہ گھر سے نکل کر پیرس جیسے بڑے
شہر میں گشت کرتے اور ایسے گلی کوچوں میں گزرتے۔ جن کا تذکرہ
پریلوں کے قصوں ہی میں ملتا ہے۔ اسی طرح وہ اپنے دل کو مختلف
قسم کے فریب دیتے۔

ملکہ کی ترش روئی اور تلخ مزاجی نے یہ کرشمہ دکھایا کہ وہ اس کے
سوا اور کچھ حاصل نہ کر سکی۔ وہ فرانس کی ملکہ ہزر دہائی اور اس میں بھی
کوئی شک نہیں کہ وہ دنیا کی حسین ترین عورت تھی۔ لیکن اس کی
شان و شوکت اور اس کا حسن باہمی محبت کو اس کی بدخلقی کے زہر کا
اثر سے برباد کیا۔ اس نے اپنی محبت کی موت پر ایک تعذیر پرست
عورت کی طرح ماتم کیا ہوگا اور کہا ہوگا۔ "جس کا ڈر تھا وہ مصیبت
مجھ پر ٹوٹ کر ہی رہی" مصیبت اس پر ٹوٹی؟ اس نے خود مصیبت
کو دعوت دی تھی۔ اس نے اپنے رشک اور نکتہ چینی سے خود اپنے

میں جہنم کا دروازہ کھولا تھا۔

محبت کو ہضم کرنے کے لئے فیضان نے جہنم میں جو بھی چاہیں ایجاد کی ہیں اور جتنی قسم کی آگ پیدا کی ہے۔ ان میں سب سے خطرناک آگ نکتہ چینی ہے۔ اس کا شعلہ کبھی بیکار ثابت نہیں ہوتا۔ یہ سانپوں کے بادشاہ شیش ناگ کی طرح کا طتی ہے اور اس کا ڈنک ہمیشہ مملک ہوتا ہے۔ کونسلٹ یوٹا سٹائی کی بیوی نے اس حقیقت کو پایا۔ لیکن بہت دیر سے۔ اس نے اپنے بستر مرگ پر اپنی لڑکیوں کے سامنے اعتراف کیا۔ "میں ہی تمہارے باپ کی موت کا باعث بنی" اس کی لڑکیوں نے کچھ جواب نہ دیا۔ وہ دونوں رو رہی تھیں۔ انہیں علم تھا کہ ان کی ماں سچ کہہ رہی ہے۔ انہیں معلوم تھا کہ ان کے والد کی موت کا سبب ان کی ماں کی پیہم شکوہ سرائی، نکتہ چینی اور عیب جوئی تھی۔

سوائے باہمی محبت کے ٹاٹا سٹائی اور ان کی بیوی کو جو حاصل تھا وہ شاید دنیا کے کسی خوش نصیب شخص کے مفتر رس ہوگا۔ وہ دنیا کے ایک مشہور ترین ناول نگار تھے۔ ان کے شاہکار "جنگ اور امن" اور "اینا کرینا" رہتی دنیا تک ادب کے بام عروج پر چمکتے رہیں گے۔ ٹاٹا سٹائی کی شہرت کا یہ عالم تھا کہ ان کے شائقین دن رات ان کے گرد جمع رہتے تھے اور ان کی زبان سے نکلے ہوئے ایک ایک لفظ کو شارٹ ہینڈ کے ذریعے محفوظ کرنے کی کوشش کرتے۔ اگر وہ یہ بھی کہتے کہ میرا خیال ہے اب سونے کے لئے بستر پر جانا چاہیے۔ تو یہ الفاظ اور اسی طرح کی دوسری باتیں فوراً لکھ لی جائیں۔ ان کا ایک ایک لفظ قلمبند ہو جاتا اور آج حکومتِ روس ان کے قلم سے نکلے ہوئے

ایک ایک جملے کو چھاپ رہی ہے۔ ان کی تصنیفات کو جمع کیا جائے تو ان کا حجم ایک سو بھاری بھرکم جلدوں سے کم نہ ہوگا۔

شہرت کے علاوہ ٹاسٹائے اور ان کی اہلیہ کے پاس بے انت دولت تھی، عزت تھی اور وہ صاحبِ اولاد بھی تھے۔ ازدواجی زندگی کے لئے اس سے بہتر حالات تصور میں نہیں آسکتے۔ ابتدا میں ان کی مسرت بے پایاں اور پائدار نظر آتی تھی۔ لہذا انہوں نے خدا کے سامنے سر جھکا کر کر دعا کی کہ ان کی یہ محبت و شادمانی زندہ و پائندہ رہے۔

لیکن حالات نے کروٹ لی ٹاسٹائی رفتہ رفتہ کچھ سے کچھ ہوتے گئے۔ ان کی ذات میں عجیب انقلاب آگیا۔ وہ جلتی بڑی بڑی کتابیں لکھ چکے تھے۔ ان سے دل برداشتہ ہو گئے۔ اور انہوں نے اپنی زندگی امن و آشتی پر کٹا چکے لکھنے اور دنیا سے جنگ اور غربت کی لعنت کو دور کرنے کے لئے وقف کر دی۔

وہی ٹاسٹائی جو ایک دفعہ تبسم کر چکے تھے کہ انہوں نے اپنی جوانی کے ایام میں ہر ممکن گناہ کیا ہے۔ حتیٰ کہ وہ قتل کے مرتکب بھی ہوئے ہیں اب یسوع مسیح کے احکام و تلقین کی پیروی کی کوشش کرنے لگے۔ انہوں نے اپنی ساری زمین و جائیداد کسانوں اور غریبوں میں تقسیم کر دی۔ وہ نہایت سادہ اور معمولی زندگی گزارنے لگے۔ وہ خود کھینٹوں میں کام کرنے لگے اور درخت اور گھاس کاٹنے لگے۔ وہ اپنے جوتے خود تیار کرتے۔ اپنے کمرے میں خود جھاڑو دیتے۔ لکڑی کے ایک پیلے میں کھانا کھاتے اور اپنے دشمنوں سے نیک سلوک کرنے کی کوشش کرتے۔ یہ ٹاسٹائی کی زندگی ایک المیہ تھی اور اس المیے کا باعث ان

کی شادی تھی۔ ان کی الہی عیش و عشرت کی شدید المی تھیں۔ لیکن وہ عیش و عشرت سے لہرت کرتے تھے۔ وہ سماجی عیش و عشرت کی بھی تھی۔ لیکن ٹالسٹائی کے دل میں ایسی بات کے لئے کوئی جگہ نہ تھی۔ وہ دولت اور سرمایہ چاہتی تھیں۔ لیکن ٹالسٹائی کا یہ عقیدہ تھا کہ دولت اور بخی جائیداد گناہ کیرو ہے۔ وہ برسوں تک رطمی، جھگڑتی، شدہ محاتی اور نکتہ چینی کرتی رہیں کہ وہ اپنی کتابوں کو رائٹنگ لئے بغیر اکثر مفت چھاپنے کی اجازت کیوں دے دیتے ہیں۔ وہ ان کتابوں سے منافع حاصل کرنا چاہتی تھیں۔

ٹالسٹائی اپنی بیوی کی مخالفت کرتے رہے تو بیوی پر جنوں کے دورے پڑنے لگے۔ وہ فرسٹ پر لوٹے لگتیں۔ زہر کی شیشی اٹھا کر لبوں تک لے جاتی اور قسم کھاتیں کہ وہ خودکشی کر لیں گی اور دھکی دیتیں کہ کنوئیں میں چھلانگ لگا کر ڈوب مر لیں گی۔

میرے نزدیک ان کی زندگی کا ایک واقعہ ایسا ہے جس کی المناکی کی مثال تاریخ میں نہیں ملتی۔ میں پہلے ذکر کر چکا ہوں کہ اپنی شادی کے ایام میں وہ نہایت مسرور اور شادمان تھے لیکن ازدواجی رشتے میں منسلک ہونے کے اڑتالیس سال بعد نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ ٹالسٹائی اپنا بیوی کی شکل تک سے بیزار تھے۔ سبھی کبھی شام کے وقت ان کی بوڑھی، دل شکستہ اور محبت کی بھڑکی بیوی ان کے پاؤں پکڑ کر التما کرتی۔ کہ آپ وہ محبت بھری تحریر ایک مرتبہ پھر لکھ کر سنائیے جو آپ نے آج پچاس سال پیشتر اپنی ڈائری میں میرے متعلق قلمبند کی تھی۔ اور جب وہ اپنے گزشتہ حصین و جمیل اور

مسترد ایام کا قلعہ بیان کرتے تو دونوں کی آنکھوں میں آنسو بھرتے۔
انہوں نے شروع میں جو روحانی خواب دیکھے تھے۔ اب زندگی کے
حقائق ان سے کس قدر مختلف تھے۔

آخر کار جب مائستائی بیاسی سال کی عمر کو پہنچے تو ان میں اپنے
گھر کی المناک زندگی کو برداشت کرنے کی حکمت نہ رہی۔ لہذا وہ ۱۵۱۵ء
اکتوبر کی ایک برفانی رات کو گھر سے بھاگ کھڑے ہوئے۔ وہ سردی اور
تاریکی میں روپوش ہو گئے اور ایک انجانے سفر اور نامعلوم منزل کی تلاش
میں نکل کھڑے ہوئے۔

گھر سے بھاگ نکلنے کے گیارہ دن بعد وہ ایک ریلوے اسٹیشن
پر غنویہ میں گرفتار ہو گئے۔ مرتے وقت انہوں نے وصیت کی کہ
ان کی بیوی کو جنازے کے قریب بھی نہ پھینک دیا جائے۔
مائستائی بیوی کو اپنی جھگڑا لہو طبیعت اور دیوانگی کی اتنی بڑی
قیمت ادا کرنی پڑی۔

تارنیں سوچیں گے کہ اس کی نکمہ چینی اور تکرار بجا تھی یہ تسلیم
لیکن یہ الگ چیز ہے۔ سوال یہ ہے کہ اس کی بد خلقی سے انہیں کچھ فائدہ
بھی پہنچا یا اس سے حالات بد سے بدتر ہو گئے۔

مائستائی کی بیوی نے موقع ہاتھ سے نکل جانے کے بعد دست
تأمف ملتے ہوئے کہا۔ "میں سچ سچ دیوانی ہو گئی تھی"

ابراہم لنکن کی زندگی کا سب سے بڑا المیہ بھی ان کی شادی تھی۔
ان کے تنقید کے مقابلے میں ان کی شادی کیس بڑا المناک سا ختم تھی۔ بوقت
نے ابراہم لنکن پر گولی چلا دی۔ لیکن انہوں نے محسوس نہ کیا کہ ان

کے گولی لگ چکی ہے۔ لیکن ان کے دکیل ساتھی ہر سون کے الفاظ
 ”وہ پچیس سال تک ہر معذ بلاناغہ اپنی بے جھوٹ شادی کی تلخی کا مزا
 چکھتے رہے“ شاید بہت نرم الفاظ ہیں۔ کیونکہ تقریباً پچیس سال
 تک ان کی جان کی لگور رہی۔ وہ ہر وقت انہیں تنگ کرتی تھی اور
 ان سے بات بات پر تکرار کرتی رہتی تھی۔ وہ ہر وقت اپنے خاوند کی
 شاکر رہتی۔ ہر وقت ان پر نکتہ چینی کرتی۔ اس کے خیال میں اس کے
 شوہر کی کوئی کل سیدھی نہ تھی۔ وہ ہر وقت اس قسم کی باتیں کرتی
 کہ آپ کے کندھے آگے کی طرف بہت جھکے ہوئے ہیں۔ آپ کی چال
 بہت بے ڈھنگی ہے۔ آپ جنگلیوں کی طرح بہت جھکے ہوئے ہیں۔
 آپ جنگلیوں کی طرح اپنے پاؤں سیدھے اوپر اٹھا کر زمین پر رکھتے ہوئے
 چلتے ہیں۔ وہ شکوہ کرتی کہ آپ کے قدموں میں کوئی لوح نہیں ہے۔ آپ
 کی حرکات و سکنات میں کوئی دلکشی نہیں۔ وہ ان کی چال کی نقل اتارتی
 اور عیب جوئی کرتی کہ آپ اپنے انگوٹھے نیچے کی طرف موڑ کر چلتے ہیں۔
 اس نے اپنے سکول کے آیام میں نقل اتارنے کے فن میں خوب مہارت
 پیدا کی تھی۔

اے ان کے بڑے بڑے کان ایک آنکھ نہ بھانے۔ کیونکہ وہ
 خرگوش کے کانوں کی طرح ان کے سر کے ساتھ زاویہ قائمہ بناتے تھے۔
 اس نے یہاں تک کہا کہ آپ کی ناک سیدھی نہیں۔ آپ کا پھیلا ہونٹ
 ٹھکا ہوا ہے۔ آپ مدقوق معلوم ہوتے ہیں۔ آپ کے ہاتھ پاؤں گنوار
 کی طرح بہت بڑے اور سر بہت چھوٹا ہے۔
 ابراہیم ننگن اور ٹاڈ ننگن ہر لحاظ سے ایک دوسرے کی ضد تھے۔

تربیت میں، غاندانی حالات میں، مذاق میں اور ذہنی رجحان میں دونوں ایک دوسرے سے متضاد تھے۔ وہ ایک دوسرے کو میم برا بھینٹہ کرتے تھے۔ ہمارے عہد میں لنکن کے سب سے بڑے ماہر سوانح نگار مسٹر البرٹ جے۔ بیورج لکھتے ہیں: "مسٹر لنکن کی اونچی اور تیز آواز بازار کے دوسرے سرے سے سنی جاسکتی تھی اور وہ لنکن پر اتنی بلند آواز میں لعن طعن کرتی کہ ارد گرد کے چڑوسیوں کے کان سنتے سنتے یک گئے نچے۔ وہ اکثر گالم گلوچ اور جوہم پیرا پر اتر آتے۔ اس کے غصے کے ظہار کے طریقے اور افسانے لاتعداد تھے۔"

مثال کے طہ پر شادی کے فوراً بعد وہ دونوں اسپرنگ فیلڈ کے ایک ڈاکٹر کی غریب بیوہ جیکب ارلی کے ساتھ رہنے لگے۔ ایک صبح وہ دونوں ناشتہ کر رہے تھے کہ لنکن سے کوئی ایسی بات سرزد ہو گئی۔ جس پر ان کی بیوی بھرک مٹھی۔ اصل بات کیا تھی۔ اب تک کسی کو علم نہیں۔ لیکن مسٹر لنکن نے اپنے شوہر کے منہ پر گرم گرم کافی کا پیالہ دے مارا اور یہ حرکت اس نے تمام گھر والوں کے سامنے کی۔ لنکن خاموشی سے بیٹھ اس کا منہ تنگتے رہے۔ وہ بہت شرمندہ تھے۔ اور اپنے اس احساس میں زبان سے ایک لفظ نہ نکال سکے۔ ان کے مکان کی مالکہ مسز آرلی آئیں اور انہوں نے تولیے سے مسٹر لنکن کا منہ پونچھا۔

مسٹر لنکن کا حسد اتنا احمقانہ، سخت گیر اور بیہودہ تھا کہ اس نے جو ہنگامے برپا کئے۔ انہیں آج پچھتر سال بعد، پڑھ کر آدمی کی آنکھیں مارے حیرت کے پھٹی کی پھٹی رہ جاتی ہیں۔ آخر میں وہ پاگل ہو گئی اور

اُس کے بارے میں نرم سے نرم بات یہی کہی جاسکتی ہے کہ وہ پیدائشی پاگل تھی۔

کیا اس جھگڑے بخوار، عیب جوئی اور ہنگامہ آرائی سے لنکن میں کوئی تبدیلی واقع ہوئی؟ ہاں ایک تبدیلی ضرور ہوئی۔ اس سے ابراہم لنکن کا نظریہ اپنی بیوی کے متعلق ضرور بدل گیا۔ وہ اپنی بد انجام شادی پر دست تاسف ملنے لگے اور اپنی بیوی سے حتی الامکان دور رہنے لگے۔ اسپرنگ فیلڈ میں گیارہ وکیل تھے اور ان سب کا وہاں گزارا نہ ہوتا تھا۔ اس لئے جج جہاں جا کر کچہری لگاتے وہ بھی گھوڑے پر سوار ہو کر وہاں چلے جاتے۔ اس علاقے میں کل اٹھارہ مقامات پر عدالتیں تھیں یہ وکیل لوگ خانہ بدوشوں کی طرح ان سب میں گھوم پھوکر روٹی کماتے تھے۔

لنکن کے دوسرے ساتھی اڈور کی چھٹی پے بال بچوں کے ساتھ گذارنے کے لئے ہفتے کو گھر آجاتے تھے۔ لیکن لنکن ایسا نہیں کرتے تھے۔ وہ گھر جاتے ہوئے خوف کھاتے تھے۔ وہ تین مہینے ہمارے کے اودھن میں خرابا کے باہر ہی گزارتے تھے اور اسپرنگ فیلڈ کے قریب بھی نہ پھٹکتے تھے۔ وہ ہر سال یہی کچھ کرتے تھے۔ دیہات کے ہوٹلوں میں زندگی گزارنا نہایت کھن تھا۔ لیکن ابراہم لنکن ان ہوٹلوں کو اپنے گھر پر ترجیح دیتے تھے اور یہاں اپنی اہلیہ کی بدخوی اور لڑائی جھگڑے سے اپنے آپ کو محفوظ پاتے تھے۔

تو یہ ہیں چند ایک نتیجے۔ مسز لنکن، ملکہ مانی جو اور کوش ٹاٹائی کی تکرار بازی کے۔ ان کی اس عادت نے انہیں زندگی میں اہمات واقعات

کے سوا کچھ نہیں بخشا۔ انہوں نے اپنی عزیز متاثرین کا خون خود پیے ہاتھ دیا۔
 بیسی مہر گر کے نیویارک شہر کی خانگی معاملات کی عدالت میں گیارہ
 سال گزار کر طلاق کے سیکڑوں مقدمات کا جائزہ لیا اور یہ نتیجہ اخذ
 کیا کہ مردوں کا اپنے گھر کو خیر باد کہہ دینے کا سب سے بڑا سبب یہ ہے
 کہ ان کی بیویاں جھگڑاؤ ہوئی ہیں اور بوسٹن پوسٹ کے ادارے کے
 مطابق ”اکثر عورتیں اپنی ازدواجی زندگی کی قبر رفتہ رفتہ چھوٹے چھوٹے
 ٹکڑے ٹکڑے کھود کر تیار کرتی ہیں“
 اس لئے اگر آپ اپنی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو
 پہلا اصول یہ ہے۔
 ”ہرگز ہرگز عیب جوئی نہ کیجیے۔“

محبت کیجئے اور جینے دیجئے

افغانستان کے وزیر اعظم ڈسراسی نے ایک مرتبہ کہا تھا: ”میں زندگی
 میں بہت سی حماقتیں کر سکتا ہوں لیکن محبت کی غرض سے شلوئی کرنے
 کی حماقت کبھی نہیں کر دوں گا۔ اور وہ اپنی اس بات پر قائم رہے۔ وہ

پینتیس برس تک کنوارے رہے۔ پھر انہوں نے ایک امیر مرہ سے شادی کی درخواست کی۔ وہ ڈسرایلی سے عمر میں پندرہ سال بڑی تھی۔ اس کی عمر پچاس سال کی تھی اور اس کے ہال سفید ہو چکے تھے۔ کیا ڈسرایلی کو اس عورت سے محبت تھی؟ ہرگز نہیں۔ اتنا تو وہ بھی جانتی تھی کہ ڈسرایلی کو اس سے محبت نہیں۔ بلکہ وہ اس کی دولت کے لئے اس سے شادی کر رہا ہے۔ اس لئے اس عورت نے ایک شرط پیش کی۔ اس عورت نے کہا تم ایک سال تک انتظار کرنا کہ میں تمہاری شخصیت اور عادات و اطوار کا صحیح اندازہ لگا سکوں۔ ایک سال کے بعد وہ رضامند ہو گئی۔ یہ بڑی غیر معمولی اور کاروباری قسم کی بات معلوم ہوتی ہے۔ لیکن اس کے باوجود ڈسرایلی کی شادی تاریخ ازدواج کی انتہائی کامیاب ثابت ہوئی۔

ڈسرایلی نے اپنی بیوی کے لئے جس امیر عورت کا انتخاب کیا تھا۔ وہ نہ صرف جوانی، حسن اور قابلیت سے عاری تھی بلکہ اس میں کسی قسم کی کوئی خوبی نہیں تھی۔ اس کی گفتار زبانی اور تاریخ کی مضحکہ خیز غلطیوں سے بھرپور ہوتی تھی۔ مثال کے طور پر اسے یہ علم نہ تھا کہ انگلستان میں پہلے انگریز آئے یا رومن۔ اس کا ذوق لباس گھٹیا قسم کا تھا۔ اس کا گھر جانے کا طریقہ بھی عجیب مضحکہ خیز سا تھا۔ لیکن وہ ازدواجی زندگی کے ایک نہایت اہم معاملے میں لاثانی تھی۔ وہ مردوں کی نفسیات سے خوب واقف تھی۔

وہ اپنی قابلیت کو ڈسرایلی کے خلاف استعمال کرنے کی ہرگز کوشش نہ کرتی تھی۔ ڈسرایلی کسی شام، دانشمند اور نکتہ سنج خلائق

ساتھ غرش گپیاں کرنے کے بعد اکتائے اور ٹھکے ماندے گھر آتے تو میری
 کی بے معنی باتوں میں انہیں بے حد سکون محسوس ہوتا۔ ان کے لئے گھر
 ایک ایسی جگہ تھی جہاں دماغ کو آرام اور سکون ملتا تھا۔ میری این کی
 تعریف و تحسین ان کے غم کو غلط کر دیتی تھی۔ وہ اپنی معمر بیوی کے ساتھ
 جو لمحات گزارتے تھے۔ وہ ان کی زندگی کی سب سے زیادہ مسرت بخش
 لمحات ہوتے تھے۔ وہ ان کی مددگار، ہم راز، اور مشیر تھی۔ وہ سدا
 شام کے وقت ایوانِ عام کے واقعات کی خبریں سنانے کے لئے سیدھے
 گھر پہنچتے تھے اور سب سے بڑی بات یہ تھی کہ میری کو ڈسٹریسٹی پر اس حد
 تک اعتماد تھا کہ جو کام بھی وہ کرے گا اس میں وہ مزدور کامیاب ہوگا۔
 میرین این پورے تیس سال تک ڈسٹریسٹی کی خدمت کرتی رہی
 اس کے دل میں اپنی دولت کی قدح صرف اتنی تھی کہ اس سے وہ آرام
 سے زندگی گزار سکتی تھی۔ مگر ڈسٹریسٹی اسے اپنی ہیروئن تصور کرتے
 تھے۔ ڈسٹریسٹی کو آرل کا خطاب بیوی کی وفات کے بعد ملا لیکن وہ
 ابھی دارالعلوم کے عام ممبر ہی تھے کہ انہوں نے ملکہ دکنوریہ سے سفارش
 کر کے میری این کو ۱۸۶۸ء میں دنا کنٹنس بیکن فیلڈ کا خطاب بیوی
 دلوا دیا۔

کچھ تقریب پر میری این سے خواہ کیسی ہی حماقت سرزد ہو جاتی،
 ڈسٹریسٹی ہرگز اس پر شکستہ چینی نہ کرتے تھے۔ وہ اس کے خلاف ایک لفظ
 تک زبان سے نہ نکالتے تھے۔ اگر کوئی شخص میری این کا مذاق اڑانے
 کی کوشش کرتا تو ڈسٹریسٹی ایک پتے خیر خواہ شوہر کی طرح اپنی بیوی کی
 طرف داری کرتے تھے۔

کرتے تھے۔

اگرچہ میری آہیں کوئی مجموعہ خوبی میں تھی۔ لیکن وہ زندگی بھر بچنے
خاندان کی تعریف کرنے اور اس کی تعریف بیانے کرنے سے کبھی نہ اکتائی۔
نتیجہ ہمسرا اسرائیلی نے ایک مرتبہ کہا تھا: "ہم نے تیس سال ایک ساتھ
گزارے۔ لیکن میں ایک لمحے کے لئے بھی اپنی بیوی سے نہ اکتایا۔"
اس پر بھی بعض لوگ خیال کرتے تھے۔ میری آہیں تاریخ کے علم میں
کودہی تھی۔ اور کم عقل بھی۔ جو عورت اپنے گھر کو جنت کا نمونہ بنا
سکتی ہے۔ اس میں کوئی کمی نہیں۔

جہاں تک دوسرا اسرائیلی کی ذات کا تعلق ہے۔ وہ علی الاعلان
کہا کرتے تھے کہ میری آہیں مجھے اپنی جان سے بھی عزیز ہے۔ نتیجہ میری
اپنی سمیلیوں سے کہا کرتی تھی۔ "میں اپنے شوہر کی نوازشوں کی فکر
گزار ہوں۔ کہ میری زندگی سترتوں سے بھرپور ہے۔"

وہ آپس میں ایک آدھ مذاق بھی کر لیا کرتے تھے۔ دوسرا اسرائیلی
کہتے: "میں معلوم ہونا چاہتے کہ میں تم سے تمہاری دولت کی خاطر
شادی کی تھی؟" اور دوسرا جواب دیتی: "یہ ٹھیک ہے لیکن اگر اب
آپ کو نئے سرے سے مجھے انتخاب کرنے کے لئے کہا جائے تو آپ
بجائے میری دولت کے میری محبت کی خاطر مجھ سے شادی کریں گے؟"
اور وہ تسلیم کرتے کہ وہ ٹھیک کہہ رہی ہے۔

میری آہیں ایک مکمل عورت نہ تھیں لیکن دوسرا اسرائیلی اتنے بکھڑا
تھے کہ وہ اسے کبھی اس بات کا احساس ہی نہیں ہونے دیتے تھے۔
ہنری ہیز کے قتل کے مطابق دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے

کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے کہ ہم دوسروں کے خوش ہونے سے لڑائیوں
 ہی اس وقت تک مداخلت نہ کریں۔ جب تک ان کا رویہ ہمارے خوش
 ہونے کے طریقوں میں رکاوٹ نہ ڈالے۔

یہ قول نہایت اہم ہے۔ اس لئے مجھے دہرانے کی اجازت دیجئے۔
 دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے
 کہ ہم دوسروں کے خوش ہونے کے طریقوں میں مداخلت نہ کریں۔“
 لی لینڈ فاسٹر ووڈ اپنی کتاب ”خلدان میں رہن سہن میں تحریک
 فرماتے ہیں۔ ”کلیاب شلوی کا مہیج راند مہیج ساتھی کے انتخاب سے بڑھ
 کر خود مہیج شخص بننے کی قابلیت میں پہنچا ہے۔“
 چنانچہ اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے
 ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے:-
 ”اپنے ساتھی پر چھا جانے کی کوشش نہ کیجئے۔“

طلاق کا راستہ

ڈسرایٹی کا سب سے زبردست سیاسی سرلیف گلیڈ اسٹون تھا۔
 یہ دونوں سلطنت برطانیہ سے متعلق ہر مسئلے پر ٹکراتے تھے لیکن ایک

بات میں یہ دونوں کیساں تھے یعنی دونوں کی خانگی زندگی بے حد مطمئن اور مسرت بخش تھی۔

ویم اور کیتھرائن گائیڈ گلیڈ اسٹون پچاس سال تک ایک ساتھ رہے۔ تقریباً ساٹھ سال تک دونوں ایک دوسرے کو دل و جان سے چاہتے رہے۔ میں جب اس گلیڈ اسٹون کا تصور کرتا ہوں جو انگلستان کا بہت ہی نامور وزیر اعظم تھا۔ اور جو اپنی بیوی کا ہاتھ لینے ہاتھوں میں کھلمے انگلیٹھی کے سامنے بچے ہوئے غایب پر ناچنا اور بیگیت گاتا تھا تو میرا دل پھول کی طرح کھل اٹھتا ہے۔

”میں ایک غریب خاوند ہوں“

میں بھی ایک غریب بیوی ہوں۔

ہم دونوں غریب میاں بیوی
دُنیا کے نشیب و فراز سے
گاتے بجاتے گزر جائیں گے“

جہاں تک سیاست کا تعلق ہے۔ گلیڈ اسٹون ایک آہنی ہڈی کا مقابل تھے۔ لیکن وہ گھر میں بھی نکتہ چینی نہیں کرتے تھے۔ اگر وہ صبح سویرے ناشتے کے لئے بیچے آتے اور انیس پتہ چلتا کہ باقی گھر والے ابھی سوئے پڑے ہیں تو وہ اپنی ناراضی کو بڑے ہی پیار سے طریقے سے ظاہر کرتے تھے۔ وہ بلند آواز سے گنگناتے لگتے اور گھر کے دوسرے لوگوں کو پتہ چل جاتا کہ انگلستان سب سے زیادہ مصروف آدمی بیچے اکیلا ناشتے کا انتظار کر رہا ہے۔ وہ گھریلو معاملات میں بڑے کھنڈے دل اور میاں رد شخص واقع ہوتے تھے۔ اور گھر کے حالات پر نکتہ چینی کرنے سے

نظمًا پر سہز کرتے تھے۔

ملکہ معظمہ کیتھرائن کا بھی یہی اصول تھا۔ کیتھرائن دنیا بھر کی سب سے بڑی سلطنت کی حکمران تھیں۔ وہ کروڑوں نفوس کی زندگی اور موت کی مختار تھیں۔ بڑی ظالم اور سفاک تھیں۔ وہ اپنے دشمنوں کے خلاف بہت سی بے معنی لڑائیاں لڑتیں اور اپنے مخالفوں کو موت کی مزائیس دے کر گولیوں کی بوچھاڑ سے اڑا دیتی تھیں لیکن باورچی سے اگر گوشت جل جانا تو وہ ایک لفظ کہتیں۔ وہ اسی گوشت کڑو مسکرا کر پورے صبر و تحمل سے کھا لیتی تھیں۔ اس بات پر ہمارے شادی شدہ اصحاب کو رشک کرنا چاہئے۔

ازدواجی زندگی کی تلخیوں کے اسباب کی سب سے بڑی ماہر خاتون ڈورنٹی نکس تھی فراتی ہیں کہ امریکہ میں پچاس فیصدی سے زیادہ شادیاں ناکام رہتی تھیں اور وہ جانتی ہیں کہ اتنے رومانی خرابوں کا طلاق کی سنگین چٹانوں سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جانے کا ایک بڑا سبب نکتہ چینی ہے۔

چنانچہ اگر آپ اپنی خانگی زندگی کو مسترت بخش بنانا چاہتے ہیں تو تیسرا اصول یاد رکھیے:

”نکتہ چینی مت کیجئے“

اور اگر آپ بچوں پر نکتہ چینی کا ارادہ رکھتے ہیں تو میں آپ کو منع کرنے والا کون ہے؟ لیکن اس سے پہلے اتنی تکلیف ضرور گواہ کیجئے کہ امریکی صحافت کے ایک شہ پارے ”باپ کی بھول“ کا ایک بار مرنہ کر نیچے۔ یہ تحریر پہلی مرتبہ ”پبلیز ہوم جرنل“ کے ادارے کے نام پر چھپی

تھی۔ ہم اس کے معنی کی اجازت سے اسے دوبارہ شائع کر رہے ہیں۔ ہم یہاں اس کی غلامرشدہ صورت مطبوعہ "ریڈرز ڈائجسٹ" نقل کر رہے ہیں۔

"باپ کی بھول" ایک ایسا ادب پارہ ہے جو خلوص جذبہ کے عروج کے وقت قلم کی ذک سے چمک پڑا۔ یہ قاریوں کے ذہن میں اس طرح گونجتا رہا ہے کہ وہ اسے بار بار پڑھنے اور چھاپنے پر اصرار کرتے ہیں۔ یہ تحریر آج سے پندرہ سال پہلے کی ہے اور اس کے معنی ڈبلیو۔ ٹنگٹن لارینڈ کتے ہیں کہ یہ ہزاروں رسالوں، خانگی جرائد اور ملک بھر کے اخبارات میں بار بار چھپی ہے۔ اس طرح یہ غیر ملکی زبانوں میں بھی ہزاروں مرتبہ چھپ چکی ہے۔ میں نے خود ایسے ہزاروں اشخاص کو اسے مزید چھاپنے کی اجازت دی ہے۔ جو اسے اسکول، گرجا یا لکچر میں شامل کر کے پڑھنا چاہتے تھے۔ اسے بے شمار مرتبہ ریڈیوز سے مختلف تقاریب میں نشر کیا جا چکا ہے۔ حیرانی کی بات یہ ہے کہ اس تحریر کو اسکول اور کالجوں کے رسالوں کے صفحات میں بھی بار بار جگہ دی گئی ہے۔ بعض اوقات ایک چھوٹا سا شہ پارہ ہمیں چرنکا دیتا ہے۔ یہ اسی قسم کا ایک شہ پارہ ہے۔

باپ کی بھول

ڈوبیو - روگسٹن، لاریڈ

سنو میرے بچے! میں تم سے اس وقت مخاطب ہوں جبکہ تم سو رہے ہو۔ تم نے اپنا ایک ٹکڑا سا ہاتھ اپنے ایک رخسار کے نیچے رکھا ہوا ہے اور تمہارے گھونگھریلے بال تمہاری نم اکود پیشانی پر پڑے ہیں۔ میں چپکے سے اکیلا تمہارے گھر میں گھس آیا ہوں۔ چند منٹ پہلے میں لائبریری میں بیٹھا اخبار پڑھ رہا تھا کہ میرے دل میں اپنی ذات سے نفرت کی ایک تند لہر پیدا ہوئی۔ میرا گلارندھ گیا۔ میں اپنے جرم پر شرمندگی کے احساس سے مغلوب ہو کر تمہارے بستر کے پاس چلا آیا ہوں۔

میرے پیارے بچے! یہ ہیں وہ باتیں جو میں سوچ رہا تھا۔ میں تم پر خفا ہوا۔ تم اسکوول جانے کے لئے لباس پہن رہے تھے کہ میں نے تمہیں ڈانٹا کہ تم نے اپنے چہرے کو اچھی طرح صاف نہیں کیا۔ تو نے کوئی دھنی ایک بار منہ پر پھیر کر رکھ دیا ہے۔ اپنے جوتوں پر اچھی طرح پالش نہیں کیا۔ میں نے تمہیں ڈانٹ پلائی۔ تم سے اپنی چند چیزیں یونی فرم پر گر گئیں تو میں نے تمہیں برا بھلا کہا۔

میں نے تم پر ہائے کے وقت بھی نکتہ چینی کی۔ میں نے کہا کہ تم چائے وغیرہ گرا دیتے ہو۔ روٹی کو چبائے بغیر نگل لیتے ہو۔ تم میز پر اپنی کہنیاں دھر دیتے ہو۔ تم ڈبل روٹی کے اوپر مکھن کی بہت موٹی تہ چڑھاتے ہو۔ تم کھینے کے لئے چلے اور میں اپنی گاڑی کے لئے بھاگا تو تم میری طرف مڑ کر اپنا ایک ہاتھ اٹھا کر لہرایا اور کہا۔ ”خدا حافظ! آبا جان! میں نے کوہ کرجو اب تک کہا۔“ اپنے کندھے پیچھے کی طرف دیکھو۔

دوپر کے بعد یہ نکتہ چینی کا دور پھر نئے سرے سے چلا۔ میں شرک پر چلا آ رہا تھا۔ چھپ کر کیا دیکھتا ہوں کہ تم اپنے گھٹنوں کے بل گویاں کھیل رہے ہو۔ تمہاری جرابیں کئی جگہ سے پھٹی ہوئی تھیں۔ ہسٹیں تھکے ساتھی لوگوں کے سامنے اپنے ساتھ آگے آگے لے چلا۔ جس سے تمہاری تحقیر ہوئی۔ میں نے تم سے کہا کہ جرابیں بہت ہنسکی ہیں۔ اگر تمہیں خود خریدنا پڑیں تو تم ان کی زیلوہ پیدا کرو گے۔ یہ الفاظ ایک باپ کی زبان سے نکلے میرے بیٹے۔

شاید تمہیں یاد ہو۔ اس کے بعد شام کو میں اپنے کتب خانے میں بڑھنے میں معروض تھا کہ تم جھجکتے ہوئے میرے پاس آئے اور تمہاری نظریں صاف کہہ رہی تھیں کہ تمہارے جذبات کو سخت ٹھیس پہنچی ہے۔ میں نے اجاب کے اوپر سے تمہاری طرف بھاگنا۔ تم نے میری نگاہوں سے اس ملامت پر ناراضی ٹپکتی دیکھی تو دروازے پر ہی رک گئے۔ میں نے جھجکا کر کہا ”اب کیا چاہتے ہو؟“

تم نے اپنی زبان سے کچھ نہ کہا اور جذبات سے مجبور ہو کر لوہے زور سے سیدھے میری طرف بھاگتے ہوئے آئے اور آکر اپنے ننھے ننھے

بزدلمیری گردن میں جمائل کر دیئے اور مجھے بوسہ دیا۔ اس وقت تم نے مجھے اس جوشی محبت سے پھینچا جو قدرت نے تمہارے دل میں پیدا کیا اور مجھے میری بات تو بھی بھی کم نہ کر سکی۔ اس کے بعد تم چلے گئے اور سیڑھیوں پر زور سے پاؤں پٹختے ہوئے اوپر چڑھ گئے۔

میرے بچے! تمہارے جانے کے بعد میرا اخبار میرے ہاتھ سے چھوٹ کر گر گیا اور مجھ پر ایک عجیب احساسِ ندامت طاری ہو گیا۔ میں عادت سے مجبور ہو کر کیا کرتا رہا ہوں، تم ایک نئے سے بچے ہو۔ میں تمہاری دلجوئی کے بدلے تم پر ہتھ چینی کرتا رہا اور تمہیں ڈانٹا ڈپٹتا رہا۔ اس کا یہ مطلب نہیں۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ تمہاری عمر کے مقابلے میں تم سے بہت زیادہ توقعات رکھنا تھا۔ میں تمہیں تمہاری عمر کے بجائے اپنی عمر کے گھر سے ناپ رہا تھا۔

تمہاری سیرت میں بہت سی اچھی، عمدہ اور بہترین خوبیاں تھیں۔ تمہارا نتھا ساول اتنا فراخ تھا جتنا ہسٹریوں پر پھیلی ہوئی صبح۔ اس کا اظہار تم نے اس وقت کیا۔ جب تم چپکے سے بھاگتے ہوئے میری طرف آئے اور مجھ سے ہٹ کر، بوسہ دے کر خاموشی سے خدا حافظ کہہ کر واپس چلے گئے۔ آج کی رات مجھے اور کوئی چیز کی پروا نہیں۔ میرے بچے۔ میں اندھیرے میں تمہارے بستر کے پاس آیا ہوں۔ احساسِ شرمندگی سے مغلوب ہو کر تم پر جھگا ہوا ہوں۔

یہ ایک انٹی ساراضی نامہ ہے۔ مجھے معلوم تھا کہ میں یہ باتیں جاگتے میں تم سے کہتا تو تم ان کو سمجھ پاتے۔ لیکن میں کل سے تمہارا صحیح معنوں میں 'ابا' بنوں گا۔ تمہاری خوشی میری خوشی ہوگی۔ تم بیمار ہو گے

تو درد میرے دل میں ہوگا۔ تم ہنسو گے تو میرا دل بھی کھل آٹھے گا۔
 جب میری زبان پر غصیلے الفاظ آئیں گے تو میں اسے دانتوں سے کاٹ
 لوں گا۔ میں ان حرفوں کا ظیفہ پڑھتا رہوں گا۔
 یہ تو ابھی بچہ ہے۔ ایک ننھا سا بچہ؟

مجھے افسوس ہے کہ میں نے تمہیں ایک جوان آدمی تصور کیا۔ لیکن
 میرے بچے۔ اب میں تمہیں چارپائی پر تھکے ماندے اور سکرے ہوئے لیٹے
 دیکھتا ہوں تو مجھے احساس ہونے لگے کہ تم تو ابھی بالکل نو عمر ہوں۔ ابھی
 کل تک تو تم ماں کی آغوش میں تھے۔ اور تمہارا سر اس کے کاندھوں پر
 جھکا ہوتا تھا۔ بس نے تم سے حد سے زیادہ توقع رکھی۔ ناجائز حد
 تک۔ زیادہ توقع؟

ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ

اس انجیل کے ”ادارہ خانگی تعلقات“ کے ڈائریکٹر کا کہنا ہے: ”اکثر
 مرد عیب بیویاں چنتے ہیں تو وہ منتظر کے بجائے کسی ایسی عورت کو ڈھونڈتے
 ہیں جو دلکش ہو۔ اور جو ان کے غرور کو ہوا دے سکے اور انہیں برتری
 کا احساس دلائے۔ چنانچہ دفتر کی مینجر خاتون کو ایک مرتبہ تو دوپہر کے

کھانے پر مدعو کیا جاسکتا ہے۔ وہ غالباً کھانا کھاتے وقت اپنے کالج کے ایام میں جدید فلسفہ کے رجحانات کے بارے میں حاصل شدہ علم کا اعادہ کر سکتی ہے اور شاید اپنے بل کی ادائیگی خود کرنے کے لئے نقد بھی دے سکتی۔ لیکن نتیجہ یہ ہوگا کہ اس کے بعد وہ ایسی کھانا کھایا کرے گی کیونکہ اسے دوبارہ دعوت ہی نہیں دی جائے گی۔

”اس کے برعکس ٹائپسٹ لڑکی جو کہ اگرچہ کالج میں تعلیم نہیں پاتی مگر کھانے پر مدعو ہو تو وہ اپنے میزبان پر اشتیاق نگاہیں گاڑ دیتی ہیں اور بڑے جوش کے ساتھ کہتی ہیں۔ ”آپ مجھے اپنے متعلق کچھ اور بھی بتائیے گا۔“ نتیجہ یہ ہوگا کہ مدعو کرنے والا اپنے دوستوں سے کہے گا۔ کہ وہ کوئی ایسی خوبصورت تو نہیں ہے لیکن میں نے اتنی خوش گفتار لڑکی پہلے نہیں دیکھی۔“

مردوں کو چاہئے کہ وہ عورتوں کی خویش پوشی اور آرائش کی قدر و تحریف کریں۔ تقریباً تمام مرد یہ بات جانتے ہوئے بھی فراموش کر جاتے ہیں کہ عورتیں لباس میں بے چٹاہ و محسپی ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک میاں بیوی کسی دوسرے جوڑے سے بازار میں ملتے ہیں تو وہ عورت دوسرے مرد پر شاید ہی نگاہ ڈالتی ہوگی۔ وہ عام طور سے یہ دیکھے گی کہ دوسری عورت نے کپڑے کیسے پہنے ہوئے ہیں۔

میری دادی جان آج سے چند سال پیشتر نوے سال کی عمر پا کر اس دنیا سے چل بسیں۔ ان کی وفات سے کچھ دن پہلے ہم نے انہیں ان کی ایک تصویر دکھائی جو بیس بیس سال پہلے کی تھی تھی۔ ان کی نظر بہت زیادہ کمزور تھی۔ وہ تصویر کو اچھی طرح دیکھ نہ سکیں اور انہوں نے جو سوال پوچھا

وہ یہ تھا - "اس وقت میرا لباس کیسا تھا ؟" - خدایا خیال کیجئے کہ ایک پوری
 صحت اپنی عمر کے آخری ایام میں صاحبِ فراش ہے - اپنی سو سالہ عمر
 کے پچھڑے اس کی کردہری ہوگئی ہے - اس کا حافظہ یہاں تک جواب
 دے چکا تھا کہ وہ اپنی لٹکیوں کو بھی اچھی طرح نہیں پہچان سکتی - لیکن وہ
 اب بھی یہ معلوم کرنے کی مشتاق ہے کہ اس نے تیس سال پہلے کس قسم
 کا لباس پہن رکھا تھا - جس وقت اس نے یہ سوال کیا تو میں اس کے
 بستر کے پاس کھڑا تھا - اس دلقے نے میرے دل پر جو نقش چھوڑا ،
 وہ کبھی نہیں مٹ سکتا -

جو مرد حضرات یہ کتاب پڑھ رہے ہیں - شاید انہیں یہ بالکل یاد
 نہ ہوگا کہ انہوں نے آج سے پانچ سال پہلے کسی موٹے پرکون سا سوٹ
 یا قمیض پہن رکھا تھا اور انہیں اس کی ضرورت بھی نہیں لیکن عورتوں
 کا معاملہ اس سے بالکل مختلف ہے - ہم مردوں کو خاص طور سے تربیت
 دی جاتی ہے کہ وہ خواتین کے فزک یا لٹپنی کی تعریف نہ صرف ایک بار
 کریں بلکہ بار بار کریں اور پانچ کروڑ فرانسیسیوں کا یہ طریقہ ہمیشہ اچھے
 نتائج پیدا کرتا رہا ہے -

میرے کاغذات میں ایک کہانی ہے جو میرے خیال میں بالکل ہی
 من گھڑت ہے - لیکن اس کی حقیقت بیان کی گئی ہے - اس لئے میں نے
 یہاں نقل کرتا تھا -

اس افسانے کے مطابق ایک کسان عورت نے ایک رات کے
 کھانے کے بجائے گھر کے مردوں کے سامنے گھاس کا ایک بڑا سا ڈمیر
 رکھا دیا - انہوں نے پوچھا کہ "تو بالکل تو نہیں ہو گئی ؟" اس نے جواب دیا -

سمیرا خیال تھا کہ تم لوگوں کو یہ ٹھہر دکھائی نہیں دے گا۔ میں گذشتہ پچاس برس سے تم مردوں کے لئے کھانا بناتی آرہی ہوں۔ اس تمام عرصے میں تم لوگوں کی زبان سے میں نے ایک بھی ایسا لفظ نہیں سنا۔ کہ جس سے ظاہر ہو کہ تم گھاس نہیں کھا رہے بلکہ کھانا کھا رہے ہو۔ کیا آج تم اُسی طرح چھپ چاہ گھاس نہیں کھا سکتے۔ جس طرح ہر روز کھانا کھاتے ہو؟ ماسکو اور سینٹ پیٹرز برگ کے عیاش نواب اور جاگیردار کس بہتر اخلاق کے مالک تھے۔ زار روس کے عہد میں اُدغے طبنتوں میں سدا ج تھا کہ وہ کھانا کھا چکے تو بادچی کھانا کھانے کے کمرے میں کھانا لاتا۔ وہ اس کا شکریہ ادا کرتے؟

آپ اپنی بیوی کو بادچی سے کم تر کیوں سمجھتے ہیں؟ آئندہ وہ آپ کے سامنے جھٹنا ہوتا مرغ بطور تحفہ پیش کرے تو آپ بھی اسی اصول پر عمل کیجئے۔ اسے یہ احساس دلایے کہ آپ گھاس نہیں کھا رہے ہیں یا بقول ٹالسٹاس کا بیٹھن "نفعی لڑکی کی طرف بڑا سا ہاتھ بڑھائیے"

آپ اس اصول پر چلنے کا ارادہ کریں اور اپنی بیوی پر واضح کریں کہ وہ آپ کی مسرتوں کا سرچشمہ ہے۔ دوسرا یہی جیسا سیاست دان انگلستان نے شاید ہی پیدا کیا ہو لیکن ہم دیکھ چکے ہیں کہ وہ دُنیا کو یہ بتانے میں مشرم محسوس نہیں کرتا تھا کہ وہ اپنی بیوی کا کس قدر ممنون ہے چند دن ہوئے میں نے ایک رسلے میں ایڈی کینٹر کا ایک بیان پڑھا جو اس نے ایک اخباری نمائندے کو ملاقات کے دوران میں دیا تھا۔ اس نے کہا تھا "میں دُنیا میں کسی بھی شخص کے مقابلے میں اپنی بیوی کا زیادہ احسان مند ہوں۔ میری لوجوانی کے دنوں میں وہ بہترین ساتھی

فقہی۔ وہ مجھے براہِ راست ہے۔ بھٹکنے نہ دیتی تھی۔ شادی کے بعد اس نے ہر ممکن طریقے سے روپیہ بچایا اور تجارت میں لگایا اور منافع حاصل کر کے اسے دوبارہ تجارت میں لگایا۔ اس نے میرے لئے نہایت عجیب و غریب گھر بنا دیا ہے۔ اگر میں کوئی کامیابی حاصل کروں تو داد اسی کو دیجئے گا

ہالی ووڈ میں شادی ایک ایسا خطرناک کھیل ہے کہ لندن کے رئیس بھی یہ جوا کھیلتے گھبرا ئیں۔ وہاں کی شادیوں میں سے ایک کامیاب شادی دارنر بیسٹر کی ہے۔ سابقہ مشہور اداکار کی کو خیر باد کہہ دیا۔ لیکن اس کی قربانی ان کی مسرت میں خلل انداز نہیں ہوئی۔ بیسٹر لکھتے ہیں۔ ”اس میں شک نہیں کہ میری بیوی اداکاری کی شہرت سے محروم ہوئی۔ لیکن میں نے اسے یہ احساس دلانے کی ہمیشہ کوشش کی ہے کہ میں اس کا انتہائی قدردان ہوں“ عودت کو اپنے خاوند کی ذات سے اسی وقت سچی خوشی نصیب ہوتی ہے جبکہ اس کی صبح قدر دانی اور تحسین و تعریف کرے اگر مرد اپنی محبت اور قدر دانی میں مخلص ہے تو اسے بھی معاوضے میں سچی اور پر خلوص محبت ملے گی یہ سنا آپ نے؟

چنانچہ اگر آپ اپنی گھریلو زندگی کو مسرتوں کا سرچشمہ بنانا چاہتے ہیں تو جوتھا اور نہایت اہم اصول یہ ہے:

”خلیص نیت سے داد دیجئے“

عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے

ابند اہی سے پھولوں کو محبت کی زبان سمجھا گیا ہے۔ ان پر کچھ ایسا خرچ بھی نہیں آتا۔ اپنے موسم میں تو یہ بالکل ہی سستے مل جاتے ہیں اور اکثر ہر بانار کی نکتہ پر لپکا کرتے ہیں۔ لیکن جب یہ دیکھا جائے کہ عام خاندان گھر کے پھولوں کا کوئی پچھا شاذ ہی گھرے جاتا ہے تو اس سے گمان گذرتا ہے جیسے یہ پھول سرنے سے بھی منگے تھے یا اتنے نایاب تھے جتنے کوہ آپس کی فلک بوس چوٹیوں پر اگنے والے پھول۔

گھر آپ اس وقت بھی تو پھول لے ہی جاتے ہیں۔ جب آپ کی بیوی بیمار ہو کر ہسپتال چلی جاتی ہے۔ بیمار ہونے سے پہلے ہی اس کے لئے پھولوں کے نذرانے کیوں نہ پیش کئے جائیں۔ آپ کل شام ہی اس کے لئے گلاب کے چند پھول کیوں نہ لے جائیں۔ آپ تجربہ ہی کر دیکھیں۔ پھر دیکھئے کیا ہوتا ہے۔

اپنی مصروفیات کے باوجود جارج ایم کوہان اپنی والدہ کے آخری دم تک ہر روز ایک مرتبہ نہیں شلیفون فرار کیا کرتے تھے۔ آپ سوچتے ہوں گے کہ وہ ہر روز کوئی نہ کوئی چوکھادینے والی خبر سنائے ہوں گے۔

جی نہیں۔ معمولی توجہ کی اہمیت یہ ہے کہ اس سے آپ کے محبوب کو احساس ہو جاتا ہے کہ آپ کو اس سے سچ محبت ہے۔ آپ اس کو ہر وقت یاد رکھتے ہیں۔ آپ اسے خوش کرنا چاہتے ہیں اور آپ کو اس کی غرضی اور کھلائی بہت عزیز ہے، آپ دلی طور پر چاہتے ہیں کہ وہ خوش و خرم رہے۔

عورتیں یوم پیدائش اور برسیوں کو بہت زیادہ اہمیت دیتی ہیں۔ اگر مردوں کو خاص خاص تاریخیں یاد نہ ہوں تو ہم زندگی بھر بہت سی خطرناک غلطیاں کرتے رہیں۔ سب تاریخوں سے چند بہت اہم ہوتی ہیں۔ مثلاً ۱۸۵۸ء یا ۱۹۴۷ء۔ لیکن ان سے اہم تاریخیں بیوی کی پیدائش اور شادی کی تاریخیں ہیں۔ مرد چاہے تو بیوی کی تاریخ پیدائش کا دن فراموش کر سکتا ہے۔ لیکن شادی کی تاریخ کو بھلا کر اس کا گذارہ نہیں ہو سکتا۔

شکاگو کے نامور جج جوزف سناٹھ، جنہوں نے طلاق کے پچاس ہزار مقدموں کا فیصلہ کیا اور جنہوں نے دو ہزار جوڑوں میں صلح معائنہ کرادی۔ فرماتے ہیں۔ ”ازدواجی زندگی کی پیمائش کی بنیاد اکثر معمولی باتیں ہوتی ہیں۔ اسی طرح یہ ذرا سی بات کہ خاوند اپنے کام پر جانے لگے تو اس کی بیوی اسے الوداعی سلام کہہ دے۔ بے شمار شادیوں کو تباہ ہونے سے بچا سکتی ہے۔“

رابرٹ براؤننگ کی زندگی اپنی بیوی الزبتھ براؤننگ کے ساتھ نہایت ہی سترت بخش طریقے سے گزری اور یہ تاریخ کی ایک مثالی ازدواجی زندگی تھی۔ وہ اپنی محبت کو زندہ اور تازہ رکھنے کے لئے ہر موقع پر اپنی

بیوی کو غرایحِ عین پیش کرنے اور اس کی طرف خاص توجہ دینے سے نہ
 جوتے تھے۔ الزنجہ براؤننگ جب اپنا جہیز لے کر نکلی تو براؤننگ اس کے ساتھ
 اس طرح پیش آتے تھے کہ ایک مرتبہ الزنجہ نے اپنی ہمنوں کو لکھا: ”اور
 اب میں حیران ہونے لگی ہوں کہ کیا میں کوئی چمچ کی فرشتہ ہوں؟“
 اکثر مرد مددِ مرہ کی ان ادنیٰ توجہات کی قدر و قیمت سے واقف
 نہیں۔ شادی کا اصلی مطلب یہی ہے۔ ادنیٰ اور معمولی واقعات کو ایک
 طویل سلسلہ۔ اور وہ جوڑا کبھی خوش نہیں رہ سکتا۔ جو اس اصول کی طرف
 توجہ نہیں دیتا۔ ایڈنا سنڈ ولسنٹ نے ایک مرتبہ اپنے ایک مختصر
 سے گیت میں اس اصول کو رُٹوں بیان کیا:

و میری سیرِ بختی یہ نہیں کہ میری محبت جاتی رہی۔
 لیکن مصیبت یہ ہے کہ نہایت معمولی باتوں نے محبت کو ہلک کر لیا۔
 یہ الفاظ یاد رکھنے کے قابل ہیں۔ ریتوں میں عدالتیں ہفتے میں چھ دن
 طلاق میں مصروف رہتی ہیں۔ ہر دس منٹ میں ایک طلاق کا اعلان کر دیا جاتا
 ہے۔ آپ کے خیال میں اتنی شادیوں میں سے کتنی شادیاں واقعتاً کسی اہم
 وجہ کی بنا پر ٹوٹیں۔ میرا دعویٰ ہے کہ بہت ہی کم۔ اگر آپ اس عدالت میں
 کچھ دن رہ سکیں اور طلاق لینے دینے والے میاں بیوی کے بیانات سنیں۔
 تو آپ کو احساس ہوگا کہ ”واقعی ان کی محبت کو معمولی باتوں نے ہلک کر لیا۔“
 اپنا جیب سے چاقو نکال کر مندرجہ الفاظ کو ابھی کاٹ لیجئے اور اپنی
 لپٹی میں یا ایلینے کے اوپر چسپاں کر لیجئے تاکہ روزانہ صبح شیوہ بناتے وقت
 یہ تحریر آپ کی نظروں سے گزرے۔

میں بس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔ اس لئے میں کسی انسان کے ساتھ

کوئی بھلائی کر سکتا ہوں یا اس پر کوئی مہربانی کر سکتا ہوں تو مجھے ضرور کرنی چاہئے۔ مجھے اسے اتنا میں نہیں ڈالنا چاہئے اور نہ ہی اسے فراموش کرنا چاہئے۔ کیونکہ میں اس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔
 چنانچہ اگر آپ اپنے گھر کو مسرتوں کا سرچشمہ بنا چاہتے ہیں۔ تو
 پانچوں اصول یہ ہے:
 جس موقع پر بھی آپ اپنے ساتھی پر توجہ دے سکیں ضرور دیجئے۔

اگر آپ مسرت چاہتے ہیں تو یہ بات نہ بھولیے

والٹ ڈی موش نے امریکہ کے بہت بڑے مقرب اور امریکہ کی صدر کے امیدوار، مسٹر جیمز جی۔ بلیس کی بیٹی سے شادی کر لی۔ ان کی پہلی ملاقات اینڈریو کارنیگی کے گھر واقع اسکاٹ لینڈ میں ہوئی تھی۔ اس وقت سے آج تک وہ بڑے آرام و مسرت کی زندگی گزار رہے ہیں۔
 ان کی مسرت کا راز کیا ہے ؟

مسٹر ڈی موش فرماتی ہیں : ”میں صبح انتخاب کے بعد جس چیز کو ازوداً زندگی میں اہمیت دیتی ہوں وہ اخلاق ہے۔ نوجوان بیویوں کو چاہیے کہ

اپنے خاندانوں کے ساتھ اسی اخلاق سے پیش آئیں۔ جس سے وہ اجنبی
مردوں سے ہمیشہ آتی ہیں۔ ہر مرد ترش روئی سے دُور بھاگتا ہے۔
محنت کلامی محبت کے لئے زہر کا اثر رکھتی ہے۔ ہر فرد اس
حقیقت سے آشنا ہے۔ لیکن کتنی افسوس کی بات ہے کہ ہم اپنے عزیزوں
کے مقابلے میں اجنبیوں سے زیادہ نرمی سے کلام کرتے ہیں۔

ہم کسی اجنبی سے یہ کہنے کی جرأت نہیں کرتے کہ آپ پھر وہی پرانا فقر
لے بیٹھے ہیں۔ ہم اپنے دوستوں کے خطوط اجازت کے بغیر نہیں پڑھتے اور
ان کے ذاتی راز کریدنے کی کوشش نہیں کرتے۔ لیکن ہم اپنے عزیز و اقربا
کی معمولی خامیوں پر بھی ان کی توہین کرنے سے گریز نہیں کرتے۔

دُور رکھنی دُکس کا قول ہے۔ ”یہ ایک حیران کن اور سچی حقیقت ہے
کہ ہمارے اپنے گھر کے افراد ہی ہمارے متعلق رذیل اور ہتک آمیز باتیں کرتے
ہیں اور ہمارے جذبات کو کھٹیس پہنچانے سے احتراز نہیں کرتے۔“

ہنری کھلے رز فرماتے ہیں۔ ”اخلاق اس روحانی صلاحیت کا نام
ہے جو دروازے کی شکستگی کو نظر انداز کر کے اس کے پار محض میں کھلے ہوئے
پھولوں کو دیکھ لیتی ہے۔“

اندوہی زندگی کے لئے اخلاق کی وہی حیثیت ہے جو موٹر کے لئے
تیل کی ہوتی ہے۔ تاشے کی میز کے شہزادے مسٹر ہومز گھر والوں پر ہرگز
رعب نہ جھاتے تھے۔ وہ اس قدر برا واقع ہوئے تھے کہ وہ اپنی ہرزاتی
تکلیف رنج اور افسردگی کو گھر والوں سے چھپانے کی کوشش کیا کرتے
تھے۔ وہ فرماتے ہیں کہ اپنی ذاتی تکلیفوں کو خاموشی سے کیوں نہ بروت
کیا جائے۔ دوسرے لوگوں کو پریشان کیوں کیا جائے؟“

یہ تمام سہولتوں کا تہیہ اپنے گھر والوں کے ساتھ۔ لیکن ایک عام مرد کیا کرتا ہے؟ ہوتی ہیں کام خراب ہو جائے، کوئی گاہک ہفتے سے نکل جائے، اپنے افسر سے جھڑپیاں سنی پڑیں، سر میں درد ہونے لگے یا سوا پانچ بجے والی گاڑی چھوٹ جائے تو اس کا پامہ فوجاً چڑھ جاتا ہے۔ غصے میں بھرا ہوا گھر آتا ہے اور بلاناقل گھر والوں سے اس کا بدلہ لگاتا ہے۔ ہائینڈ میں رواج ہے کہ گھر میں داخل ہونے سے پہلے لوگ اپنے جوتے دبیز برتار کر رکھ دیتے ہیں۔ خدا کی قسم اگر ہم ہائینڈ والوں سے سبق سیکھنے کی کوشش کریں تو اپنے گھروں میں داخل ہونے سے پہلے ہم دن بھر کی رنجشوں اور تلخیوں کو جوتیوں کی طرح گھر کے باہر ہی چھوڑ آیا کریں ایک مرتبہ ویم جیمز نے ایک مقالہ لکھا۔ جس کا عنوان تھا —

”افسانوں کی ایک خاص بے بھری“ آپ اپنے شہر کی پبلک لائبریری میں جانے کی زحمت گوارا فرمائیں اور اس مقالے میں جس بے بھری کا ذکر کر رہے ہیں۔ اس کے ہم سب ہنسنا شروع کریں اور وہ یہ ہے کہ ہم دوسرے جاندار اور انسانوں کے جذبات کی طرف سے آنکھیں موند دیتے ہیں اور ان کے احساسات کو نہیں دیکھتے۔“

پانچ چھ ہم سب اسی اندھے پن میں مبتلا ہیں۔ ہم جس سے اکثر مرد اپنے گاہک سے تلخ کلامی کرتے گھبراتے ہیں اور اپنے ناچویشہ ساتھیوں سے سخت کلامی کرتے ہوئے جھجکتے ہیں لیکن وہ اپنی بیویوں پر غراتے وقت ذرا بھی نہیں سوچتے۔ حالانکہ ان کی ذاتی مسترت اور شادمانی کے لئے تجارت کے مقابلے میں ازدواجی اور گھریلو زندگی کیسے زیادہ اہم اور نازک ہے۔

ایک عام شادی شدہ آدمی اگر گھر میں چہرے سکون زندگی بسر کر رہا ہے

نوجھنا چاہئے کروہ اس افضل اور اکمل انسان سے کہیں زیادہ بہتر اند کہیں خوش نصیب ہے جو تنہا رہتا ہے۔ روس کے ایک عظیم ناول نویس تو دیکھتے تمام مہذب دنیا میں دھڑلے سے بڑھتے۔ پھر بھی کہا کرتے تھے۔ دنیا میں مجھے اگر کوئی ایسی عورت نصیب ہو جائے جسے میرے گھر میں دیر سے آنے کا احساس ہو تو میں اسے حاصل کرنے کے لئے اپنی تمام قابلیت اور اپنی تمام تصانیف قربان کرنے کو تیار ہوں۔

تو سوال یہ ہے کہ شادی کی کامیابی کہاں تک ممکن ہے؟ ہم پہلے بتا چکے ہیں کہ مرد و عورت کے خیال میں نصف سے زیادہ شادیوں ناکام رہتی ہیں۔ ڈاکٹر پال آپ کو یہ خیال اس کے برعکس ہے۔ یہ کسی دوسرے کام کے مقابلے میں مرد کے لئے شادی میں کامیاب ہونے کے زیادہ امکانات ہیں۔ یہ چون فریڈی کرنے والے لوگوں میں ستر فیصدی ناکام رہتے ہیں لیکن شادی کرنے والے ستر فیصدی مرد و عورت کامیاب ہوتے ہیں۔

ڈومنگی دیکس کے بیان کا خلاصہ یہ ہے:

”شادی کے مقابلے میں ہماری پیدائش اور موت اور مالی معاملات ہیں۔ اس راز کو کوئی عورت نہیں پاسکتی کہ ایک مرد اپنے گھر کو بہتر بنانے کے لئے اتنی کوشش کیوں نہیں کرتا۔ جتنی وہ اپنے کاروبار یا پیشے کو کامیاب بنانے کے لئے کرتا ہے۔“

اگرچہ ملین پیری اور اس دستر سے پڑ گھر کی قیمت ایک مرد کے لئے لاکھوں روپے گمانے سے بھی زیادہ ہے۔ لیکن سر میں سے ایک مرد بھی اپنی ازدواجی زندگی کو کامیاب بنانے کے لئے کبھی سنجیدگی سے غور نہیں کرتا اور دل سے کوشش نہیں کرتا۔ وہ اپنی زندگی کی سب سے زیادہ اہم چیز کو اتنی

پر چھوڑ دیتا ہے۔ وہ ازدواجی اور گھریلو زندگی کی کامیابی یا شکست کا دام مدار
مقدور چھوڑ دیتا ہے۔ عموماً یہ سمجھنے سے قاصر ہیں کہ روان پر حکمت عملی سے
قابلین رکھنے سے گریز کیوں کرتے ہیں۔ حالانکہ عورت پر سختی کرنے کے بجائے
زنی کا بڑا ٹوکرنے میں ان کو فائدہ ہی فائدہ ہے۔“

”ہر طاوند جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی کو خوش کر کے اس سے بلا رحمت
ہر کام لے سکتا ہے۔ اسے معلوم ہے کہ اگر وہ اس کی معمولی سی تعریف بھی کرے
اور سرسری طور پر بھی یہ کہے کہ وہ بہت اچھی منظر ہے۔ وہ اس کی بہت
زیادہ مدد کرتی ہے تو وہ اس پر جان چڑھنے کو تیار ہو جاتی ہے۔ مرد جانتا
ہے کہ وہ اپنی بیوی سے اتنی بات کہہ دے کہ تم اپنے گذشتہ برس والے
لباس میں بہت بھلی اور خوبصورت لگتی ہو تو وہ پیرس کے جدید سے جدید
فیشن پر لات مار دے گی اور ہر خاوند اس حقیقت سے بھی پوری طرح آگاہ
ہے کہ وہ ایک بوسے سے اپنی بیوی کی آنکھیں موند سکتا ہے۔ کہ وہ چمکاؤ
کی طرح دن کو بھی دیکھنا بند کر دے اور اگر وہ اس کے ہونٹوں کو ایک دفعہ
اپنے گرم ہونٹوں سے مس کر دے تو وہ گھونٹکی طرح خاموش ہو جاتی ہے۔“
”ہر بیوی اس بات سے آگاہ ہے کہ اس کا خاوند اس کی مذکورہ صفات

سے آگاہ ہے۔ کیونکہ بیوی خود خاوند کو بتاتی ہے کہ اس سے کس طرح کام کیا جا
سکتا ہے۔ وہ کبھی یہ فیصلہ نہیں کر پاتی کہ اپنے خاوند سے نفرت کرے یا اس
کی پوجا کرے۔ کیونکہ ہوتا ہے کہ وہ اس سے ملتا جھگڑتا اور اس کا خمیازہ
گھٹیا، بے ذائقہ کھائے، روپے کے نقصان، نئے سنہراک اور زیورات کی
غیر مرضی خرید کی صورت میں بھگتا ہے۔ لیکن بیوی کی ذرا سی خوشامد نہیں کرتا
اس سے وہ سلوک نہیں کرتا جس کی وہ ہر وقت ملتی رہتی ہے۔“

چنانچہ اگر آپ ازدواجی زندگی کو سرست بخش بنانا چاہتے ہیں تو
 چٹا اصلی یہ ہے۔
 ”اخلاق سے پیش آئیے“

ازدواجی مسائل سے بے خبری

ہیورڈ آف سٹیل ہائیجین کی ناظم اعلیٰ ڈاکٹر کنفرائن ڈیوس نے ایک
 مرتبہ ہزاروں شادی شدہ عورتوں سے درخواست کی کہ وہ چند سیدھے
 سادے سوالوں کے آزادانہ جواب دیں۔ نتیجہ نہایت ہی چوٹا کا دینے
 والا برآمد ہوا۔ یہ نتیجہ امریکہ کے عام بائغ مردکی جنسی نا اُسودگی پر اس قدر
 افسوسناک تبصرہ تھا کہ باور نہ آتا تھا۔ انہوں نے ان ہزار ہا عورتوں کے
 جوابات کا جائزہ لینے کے بعد جو نتیجہ حاصل کیا اسے بلا حجبک شائع کر
 دیا۔ انہوں نے اعلان کیا کہ ہمارے ملک میں طلاق کا ایک بڑا سبب
 جنسی معاملات سے بے خبری ہے۔

اس تحقیق کی تصدیق جی۔ دی۔ سیمپلٹن نے بھی کی ہے۔ انہوں نے
 ایک سو مردوں اور ایک سو عورتوں کی ازدواجی زندگی کے مطالعے میں چار
 سال صرف کئے۔ انہوں نے مردوں اور عورتوں سے ان کی باہمی زندگی سے
 متعلق زرد آفریقا تقریباً چار سو سوال پوچھے اور ان کے مسائل پر اتنی تفصیل

سے بحث کی کہ ان تحقیق میں پورے چار سال صرف ہوئے۔ اس تحقیق کو اس قدر اہم تصور کیا گیا کہ بہت سے خدمت خلق کرے والوں نے اس کی مالی امداد کی۔

اچھا تو اس مسئلہ ازدواج کی کوئی کل ٹیڑھی ہے۔ ڈاکٹر ہیلٹن رقمطراز ہیں۔ ”کوئی متعصب اور بے رحم امراض انفس ہی یہ کہہ سکتا ہے کہ ازدواجی ناچاقیوں کا سرچشمہ جنسی ناموافقت نہیں۔ بہر حال جن ناچاقیوں کی دوسری وجوہات ہیں۔ انہیں بیشتر صورتوں میں نظر انداز کیا جاسکتا ہے بشرطیکہ جنسی تعلقات تسلی بخش ہوں۔“

لاس ایجلز کے ادارہ خانگی تعلقات کے انچارج، ڈاکٹر پال پوپ تو نے ہزاروں شادیوں کا جائزہ لیا اور وہ خانگی زندگی کے متعلق امریکہ کے سب سے باخبر شخص ہیں۔ ان کے خیال میں شادی کی ناکامی کے عام طور سے چار اسباب ہوتے ہیں جو ترتیب وار حسب ذیل ہیں :

(۱) جنسی ناموافقت

(۲) فرصت کا وقت گزارنے پر اختلاف رائے۔

دس مالی مشکلات

(۴) ذہنی، جسمانی یا جذباتی بے اعتدالیاں

غور کیجئے کہ جنس کا درجہ اول آتا ہے اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ مالی

مشکلات تیسرے درجے پر ہیں۔

مسائل طلاق کے تمام ماہرین اس بات پر متفق ہیں کہ جنسی موافقت

کی اشد ضرورت ہے۔ مثال کے طور پر آج سے چند سال پیشتر سنسنائی کی خانگی تعلقات کی عدالت سمجھ ہوتی تھی نے ہزار ہا خانگی ایسی کی دونوں

داستانی سحر چکنے کے بعد اعلان کیا - "دس بیس سے نو ہلاکوں کسبب
جنسی مشکلات ہیں"

مشہور ماہر نفسیات جان بی۔ وائس فرماتے ہیں - "زندگی کا
سب سے بڑا اہم مسئلہ جنسی ہے۔ اکثریت کا اس پر اتفاق ہے کہ مرد و
عورت کی کشتی مسرت اکثر اوقات اسی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش
ہو جاتی ہے"

بدت سے پیشہ ور ڈاکٹروں نے بھی میری جماعت کے سامنے کئی
بار یہ الفاظ دہرائے ہیں - "لذایہ امر کس قدر افسوسناک ہے کہ آج
بیسویں صدی میں بھی بے شمار کتب اور بے انتہا تعلیم و تربیت کے باوجود
بیشمار کشتیوں اور بے انتہا تعلیم و تربیت کے باوجود بے شمار شادیاں اور
زندگیاں انسان کی اس بنیادی اور فطری جبلت سے بے خبری کی نذر ہو چکی ہیں۔
پادری برفیلڈ نے اٹھارہ سال تک وعظ و تلقین کرنے کے بعد شہر
نیو یارک کی گھر بلو تعلقات کی انجمن کی قیادت کرنے کے لئے اپنے منبر کو کہہ
خیر باد کہہ دیا اور اتنے نوجوان مردوں اور عورتوں کو ازدواجی رشتے میں منسلک
کیا۔ جتنا کہ ایک انسان حق الامکان کر سکتا ہے۔ ان کا فرسودہ ہے۔
"میں نے پادری کی حیثیت سے خدمت سرانجام دینا شروع کی تو بہت
جلد مجھ پر یہ حقیقت واضح ہو گئی کہ آزادی انتخاب اور نیک نیتی کے باوجود
جو لوگ شادی کی دیوی کی بھینٹ چڑھتے ہیں وہ جنسی تعلقات سے بے خبر
ہوتے ہیں"

جنسی تعلقات سے بے خبری!

اس سلسلے میں وہ مزید رقمطراز ہیں - "اس حقیقت کو ذہن میں رکھتے

کریم اکثر و بیشتر شادی کی کامیابی اتفاقات اور قسمت پر چھوڑ دیتے ہیں۔ یہ تو معجزہ ہے کہ طلاق کی شرح مرث سولہ فیصدی ہے۔ اصلیت یہ ہے کہ لاکھ تعداد عورتنی اور مرد برائے نام ہی شادی شدہ ہیں۔ وہ کسی وجہ سے ایک دوسرے سے علیحدگی اختیار نہیں کر سکتے اور ایک قسم کے جہنم میں ایک ساتھ رہنے پر قانع ہیں۔

سٹرپٹر فیملی فرماتے ہیں :- اتفاقات کی بدولت شاذ و نادر ہی کوئی شادی کامیاب ہوتی ہے۔ شادی کے لئے تو بڑی ذہانت اور توجہ سے لائحہ عمل تیار کرنے کی ضرورت ہوتی ہے :

شادی کی منصوبہ بندی میں امداد دینے کے لئے ڈاکٹر بٹرفیلڈ کئی سال سے اس اصول کی پابندی کرتے چلے آئے ہیں کہ جو چڑھا کرانے کے لئے ان کے پاس کسے وہ انہیں اپنے مستقبل کے متعلق منصوبوں پر آزادانہ بحث و تمحیص کی اجازت دیں۔ اپنے مباحثوں کی بنا پر انہوں نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ شادی کے شائقین نوجوان مرد و عورت اکثر و بیشتر ازدواجی مسائل سے بے خبر ہوتے ہیں۔

ڈاکٹر بٹرفیلڈ فرماتے ہیں :- ازدواجی زندگی میں جنسی تسکین بہت اہم چیز ہے۔ جب تک جنسی موافقت تسلی بخش نہ ہو۔ دوسری کوئی بات بھی قابلِ اطمینان نہیں ہو سکتی :

لیکن یہ موافقت کس طرح تلاش کی جائے :

اس اصول کا جواب بھی ڈاکٹر بٹرفیلڈ ہی کی زبانی سنئے :- جذبات کو دمانے کے بجائے ازدواجی زندگی کے خالق اور رجحانات پر چھٹلے دل سے غور کرنے کی قابلیت پیدا کرنی چاہئے۔ اس قابلیت کے حصول کا

بہترین طریقہ صرف ایک ہے اور وہ یہ ہے کہ اس مسئلے پر کسی ایسے معنف کی کتاب کا مطالعہ کیا جائے جس کا علم وسیع اور گہرا ہو اور جو صحیح فہم کا مالک ہو۔ چنانچہ اندراج زندگی کو مسرت بخش بنانے کا ساتواں اصول یہ ہے: شادی کے جنسی پہلو پر کسی اچھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے۔

جنس کا علم کتابوں سے کیوں سیکھا جائے؟ آج سے چند سال پیش کو لمبیا یونیورسٹی نے مشہور ماہرین تعلیم کو کالج کے طلبہ کے مسائل جنس و شادی پر بحث کرنے کے لئے مدعو کیا۔ اس اجتماع میں ڈاکٹر لاپ نے کہا: "ملاقات کی شرح کم ہو رہی ہے۔ اس کا ایک سبب یہ ہے کہ لوگ جنس اور شادی کے مسائل پر اعلیٰ کتابوں کا مطالعہ کرنے لگے ہیں۔"

چنانچہ میں ایلانڈری سے عہدیں کرتا ہوں کہ جس باپ کا مقصد ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا ہو۔ اُسے چند ایسی کتابوں کی سفارش کئے بغیر ختم نہیں کرنا چاہئے۔ جن میں اس قسم کے نازک مسئلے پر آزادانہ اور سائنٹفک انداز میں بحث کی گئی ہو۔

ایسی کتابیں یہ ہیں:-

SEX FACTOR IN MARRIAGE.

۱

BY- HELENA WRIGHT.

اس کتاب میں بڑی تفصیل سے یہ بتایا گیا ہے کہ کس طرح شادی شدہ لوگ خوشگوار اور کامیاب جسمانی تعلقات قائم رکھ سکتے۔

PSYCHOLOGY OF SEX.

۲

BY HAVE LOCKELLIS

SEXUAL SIDE OF MARRIAGE

۳

BY- M.J. EXNER

شادی کے جنسی مسائل پر ایک ٹھوس اور میاں رو کتاب

HYGIEN OF MARRIAGE. BY I.E. HUTTON.

۱۴

یہ کتاب شادی کو جنسی لحاظ سے کامیاب بنانے کے لئے قابل عمل طریقے
بتانے میں حکم کا درجہ رکھتی ہے۔

MARRIED LOVE. BY MARIE. C. STORS.

۱۵

اس کتاب میں ازدواجی رشتوں پر پڑی بیباک بحث کی گئی ہے۔

A MARRIAGE MANUAL.

۱۶

BY H. & A. STONE.

یاد دہانی

گھریلو زندگی کو مسترت بخش بنانے کے سات اصول

- پہلا اصول: ہرگز ہرگز عیب جوئی نہ کیجئے۔
- دوسرا اصول: اپنے ساتھی کو نچا دکھانے کی کوشش مت کیجئے۔
- تیسرا اصول: ٹکٹہ چینی نہ کیجئے۔
- چوتھا اصول: خلوص دل سے داد دیجئے۔
- پانچواں اصول: جس موقع پر بھی آپ اپنے ساتھی پر توجہ دے سکیں، ضرور دیجئے۔
- چھٹا اصول:۔۔ اخلاق سے پیش آئیے۔
- ساتواں اصول: شادی کے جنسی پہلو پر کسی اور بھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے۔

”امریکن میگزین“ نے اپنے جون ۱۹۳۳ء کے شمارہ میں ایلنٹ کرورڈ کا مقالہ ”شادیاں ناکام کیوں رہتی ہیں“ شائع کیا تھا۔ اس مقالے میں ایک سوال نامہ دیا گیا تھا جسے ہم نیچے نقل کر رہے ہیں۔ آپ ان سوالوں کا جواب دینے کی کوشش کریں۔ اور جس سوال کا جواب آپ ’ہاں‘ میں دے سکیں اس کے لئے اپنے آپ کو دس خبر دے لیں۔

خاوندوں کے لئے

- ۱۔ کیا آپ اب بھی اپنی بیوی سے اپنی محبت کا عملی اظہار کرتے ہیں۔ کیا آپ کبھی کبھی اسے پھولوں کا تحفہ دیتے ہیں؟ یا اسے شادی کی سالگرہ پر کوئی تحفہ پیش کرتے ہیں؟ یا اس کی طرف کوئی غیر متوقع توجہ اور نوازش کرتے ہیں؟
- ۲۔ کیا آپ دوسروں کے سامنے اپنی بیوی پر ہلکے چینی کرنے سے گریز کرتے ہیں؟
- ۳۔ کیا آپ گھر کے اخراجات کے علاوہ بیوی کو جیب خرچ بھی دیتے ہیں؟

- جسے وہ اپنی پسند کے مطابق خرچ کر سکے ۔
- ۴۔ کیا آپ نسوانی مزاج کی بدلتی ہوئی کیفیتوں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس کی تھکاوٹ ، اعصابی تھکن اور بے چینی کے ایام میں اس کی کوئی مدد کرتے ہیں ؟
- ۵۔ کیا آپ اپنی فرصت اور تفریح کا کم از کم نصف وقت اپنی بیوی کے ساتھ گزارتے ہیں ؟
- ۶۔ کیا آپ اس کے خانہ داری اور کھانا بنانے کے سلیقے کا مقابلہ اپنی والدہ یا کسی دوست کی بیوی کے طریقے سے کرنے بار رہتے ہیں ۔
- ۷۔ کیا آپ اس کی مادی زندگی ، کلبوں اور سوسائٹیوں ، اس کی پسند کتابوں اور شہریت کے مسائل سے متعلق اور اس کے نقطہ نظر میں خاص دلچسپی لیتے ہیں ؟
- ۸۔ اگر وہ آپ کے علاوہ کسی کی دستاورد توجہ کا مرکز بنتی ہے ۔ تو آپ اس پر طنز اور چوٹ تو نہیں کرتے ؟
- ۹۔ کیا آپ ایسے موقع کی تلاش میں رہتے ہیں کہ جب آپ اس کی تعریف کر سکیں ۔ اور کیا آپ ہر مناسب موقع پر اس کی تعریف دیتی کہتے ہیں ؟
- ۱۰۔ آپ کی بیوی آپ کی قمیض میں بیٹن ٹانکتی ہے یا آپ کی جرابوں کے چاک رڈ کرتی ہے یا آپ کے کپڑے دھونے کے لئے دھوبی کے ہاں کے ہاں بھیجتی تو کیا آپ اس قسم کی ادنیٰ خدمات کے لئے اس کا شکریہ ادا کرتے ہیں ؟

بیویوں کے لئے

- ۱۔ کیا آپ اپنے شوہر کو تجارتی اور کاروباری معاملات میں مکمل آزادی دیتی ہیں، کیا آپ اس کے ساتھیوں، اس کی سسرالی یا اس کے اوقاتِ کار رکھتے چینی کرنے سے گریز کرتی ہیں؟
- ۲۔ کیا آپ اپنے گھر کو زیادہ سے زیادہ دلکش اور دلچسپ بنانے کی پوری کوشش کرتی ہیں؟
- ۳۔ کیا آپ اپنے ہار بھی خانے کی فرسٹ کو اس طرح تبدیل کرتی رہتی ہیں کہ آپ کے شوہر کھانے کی میز پر آئیں تو اپنی من پسند چیز کو غیر متوقع طور پر سامنے پا کر خوش ہو جائیں؟
- ۴۔ کیا آپ اپنے شوہر کے کاروبار سے اس حد تک واقف ہیں کہ وہ آپ کے ساتھ تبادلہ خیال کر سکیں اور آپ انہیں مفید مشورے دے سکیں؟
- ۵۔ کیا آپ اپنے خاوند کی مالی ناکامیوں کو ہنسی خوشی، حوصلے، ٹکڑی چینی کٹے بغیر، دوسرے مردوں کا میاب مردوں کو ان سے بہتر بتائے بغیر برداشت کر سکتی ہیں؟
- ۶۔ کیا آپ اپنے شوہر کی والدہ اور اس کے دوسرے رشتے داروں

- ساتھ نباہ کرنے کی خاص کوشش کرتی ہیں ؟
- ۷۔ کیا آپ لباس کے انتخاب میں اس بات کا خاص خیال رکھتی ہیں کہ آپ کے علاوہ کس رنگ اور کس طرز کے لباس کو پسند، یا ناپسند کرتے ہیں ؟
- ۸۔ کیا آپ گھر میں خوشگوار ماحول قائم رکھنے کی خاطر معمولی اختلاف رکھنے کو نظر انداز کر دیتی ہیں ؟
- ۹۔ کیا آپ اپنے شوہر کے من پسند کھیل سیکھنے کی کوشش کرتی ہیں تاکہ وہ فرصت کے اوقات بخوشی آپ کے ساتھ گزار سکیں ؟
- ۱۰۔ کیا آپ روزمرہ کی خبروں، نئی کتابوں، نئے خیالات سے باخبر رہنے کی کوشش کرتی ہیں۔ تاکہ آپ اپنے شوہر کی دلچسپیوں میں شرکت کر سکیں۔

جنے پرچے لوگوں کی ڈسکی چھپی باتیں

LITTLE KNOWN FACTS ABOUT WELL KNOWN PEOPLE

مانیں نہ مانیں

دنیا کے مشہور لوگوں کی زندگی ڈیل کاری کی کسی نظر سے دیکھا!
"مانیں نہ مانیں" کاری کی مشہور کتاب ٹل لون فیکٹس ترجمہ ہے۔
یہ دہی لوگ ہیں جن کی امارت، شہرت، ناموری، جہانباہی
اور خوبصورتی کے چرچے ہماری زبانوں پر جاری ہیں۔ لیکن ہم کے اصل
خط و خال سے بالکل نا علم تھے۔

یہ جاننے اور دیکھنے کے لئے کہ ان کی شہرت کا کیا راز تھا؟
ان کی زندگی کے کون سے ایسے گوشے تھے جن کی نقاب کشائی
ڈسکی چھپی باتوں کے نام سے ہو رہی ہے۔ قیمت ۲/۵۰ روپے
مجلد ۴/۰۰ روپے

